DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE LOS EE. UU. DE A.

HACIENDO NEGOCIOS AL MODO P.A.C.A.

Orientaciones de cómo debe hacerse el comercio según prescripciones de la

LEY SOBRE ARTICULOS DE FACIL DESCOMPOSICION



Por
S. R. SMITH

NOTA: Toda solicitud para ésta, o para cualesquiera otras publicaciones del Centro Regional de Ayuda Técnica (RTAC), deberán dirigirse a la Agencia para el Desarrollo Internacional (A.I.D.), a cargo de la Embajada de los Estados Unidos de América, en el país de residencia del solicitante. Las solicitudes por carta pueden dirigirse así:

Agencia para el Desarrollo Internacional (A.I.D.)
c/o Embajada de los EE. UU. de A.
(Capital y país de residencia del solicitante)

AMS-358

HACIENDO NEGOCIOS AL MODO PACA

Orientaciones de cómo debe hacerse el comercio según prescripciones de la

LEY SOBRE ARTICULOS AGRICOLAS DE FACIL DESCOMPOSICION

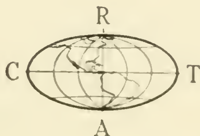
Por

S. R. SMITH

División de Frutas y Verduras

SERVICIO DE MERCADOTECNIA AGRICOLA

DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA



CENTRO REGIONAL DE AYUDA TECNICA
AGENCIA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (A.I.D.)
MEXICO

Primera edición en español, 1963

IMPRESO EN LA EDITORIAL INTERCONTINENTAL, S. A. CALZADA DE SAN SIMÓN 351. MÉXICO 4, D. F.

NOTA A ESTA EDICION

Esta publicación es traducción de

DOING BUSINESS THE PACA WAY...

editado originalmente en inglés por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, División de Frutas y Verduras. La presente edición en español la preparó el Centro Regional de Ayuda Técnica, Agencia para el Desarrollo Internacional (A.I.D.), Departamento de Estado del Gobierno de los EE. UU. de A. El Centro se creó especialmente para coordinar la producción de versiones en español del material técnico y de adiestramiento de los programas de cooperación técnica de la Alianza para el Progreso en los países de habla española.

HACIENDO NEGOCIOS AL MODO PACA *

Orientaciones sobre cómo debe hacerse el comercio según prescripciones de la

LEY SOBRE ARTICULOS AGRICOLAS DE FACIL DESCOMPOSICION

Por S. R. Smith

Director de la División de Frutas y Verduras

Esta serie de artículos ha sido preparada por el Servicio de Mercadotecnia Agrícola, a petición del Sr. R. V. Whiting, director de la revista **The Packer.** Nuestro propósito es proporcionar a la industria de las frutas y verduras frescas una información básica sobre el modo de conducirse con rectitud en la práctica del comercio según los principios fijados por la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición y el reglamento derivado de la misma. Los capítulos de este folleto se publicaron en forma de artículos en la citada revista **The Packer** desde julio de 1959 hasta enero de 1960.

* Perishable Agricultural Commodities Act (Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición).

INDICE

CONTINUACION

Capítulo 1

AL PRINCIPIO

Los motivos de este trabajo

En los treinta años que lleva registrada en los libros la Ley sobre los Productos Agrícolas de Fácil Descomposición, se han escrito miles de palabras acerca de ella, explicándola, discutiéndola, maldiciéndola. Con todo, jamás se ha expresado, en todo ese tiempo y no obstante todo lo que se ha hablado, de una manera tan clara como lo hizo Clarence W. Kitchen en 1929, cuando la ley original se estaba discutiendo en el Congreso, qué debe entenderse por PACA. Clarence W. Kitchen lo dijo en siete palabras:

"No debes robar y no debes mentir."

Si nos suenan a cosa sabida estas palabras es porque, como lo explicó el Sr. Kitchen, había traducido a un inglés moderno dos de esos Diez Mandamientos que son tan viejos como nuestra civilización.

Como quiera que el negocio de los productos de la tierra tiene, por haberse especializado mucho, sus propios métodos, prácticas y problemas, esta industria dio vida, como servicio, a la PACA, al objeto de crear un instrumento que sirviese para dirimir las diferencias de opinión entre los hombres honrados, y para tratar con los que no son honrados. Esta Ley y su reglamento no apuntan fundamentalmente más que a un fin: mantener una industria solvente, limpia y eficiente.

Desde 1929 hasta 1959, esta industria ha venido sorprendiendo a los interesados con los cambios introducidos en la estructura del mercado y la forma de distribuir los productos, y con la llegada de una nueva generación al mundo de los negocios. Los propósitos básicos que persigue la PACA no están sujetos a horario, más, ¿qué diremos del instrumento o de la máquina PACA? ¿Necesita un vestido de cromo, según costumbre de estos días, unas aletas de cola que la impulsen y un sobrealimentador? ¿O es que no ha aprendido

todavía parte de la nueva generación el funcionamiento del mecanismo interno del modelo existente?

Según parece, hay algo de ambas cosas. Los dirigentes de esta industria, en reuniones celebradas en junio de 1958 y enero de 1959, confirmaron que la PACA proporciona servicios que son necesarios para el negocio de los productos de la tierra. En aquellas reuniones se discutió sobre la condición de los servicios, cómo son prestados, de qué modo pueden ser mejorados y cómo los particulares pueden beneficiarse "haciendo negocios al modo PACA".

Esta serie de artículos informales e informativos es uno de los resultados de aquellas reuniones. Los asuntos que se tratan en ellos fueron discutidos y revisados por los representantes de la industria, y hoy son ya tópicos relevantes para cada uno de ustedes.

En estos artículos vamos a examinar la maquinaria de la PACA para que puedan ustedes ver las piezas de que se compone y cómo podrán hacerla funcionar para ustedes y para la industria. Sólo discutiendo con franqueza podremos entendernos mejor y conocer mejor la forma de hacer negocios al modo PACA.

Capítulo 2

LA PACA TIENE DOS DES

Los derechos y los deberes según PACA

Son muy pocas las personas que leen las Leyes, las Escrituras y las Pólizas de seguros. Todos estos documentos suelen estar escritos en un lenguaje jurídico que no entienden en general los legos en la materia. En ese lenguaje está, naturalmente, también escrita la Ley sobre los Productos Agrícolas de Fácil Descomposición. Pero todas las palabras contenidas en esta Ley se pueden reducir a un par de vocablos de gran importancia que tienen una significación positiva para todos los que trabajan en el negocio de frutas y verduras. Podríamos llamarlos "las dos des de la PACA".

Se trata de: **Derechos** y **Deberes...** No hay posibilidad de contar con los unos sin tener obligación de cumplir con los otros, ya se trate del negocio de los productos del campo o de cualquier otro negocio.

Todo lo que hacen la Ley y su reglamento es determinar los derechos y los deberes necesarios a la industria de los productos del campo, para que todos se encuentren en igualdad de condiciones. El reglamento contiene una guía de fácil uso para hacer los negocios de una manera solvente, limpia y eficiente, que es la manera justa de hacerlos.

Los dirigentes de la industria que se reunieron en junio de 1958 y en enero de 1959 con los funcionarios del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos que administran la PACA, discutieron esos derechos y deberes. En aquellas reuniones se llegó a la convicción de que debían discutirse todas las cuestiones sin reservas y con la mayor claridad posible para llegar a establecer una mejor comprensión sobre los métodos de la PACA.

Uno de los derechos que les asisten a ustedes en relación con la PACA es el derecho a utilizar de balde los servicios de la PACA. Uno de los puntos que se suelen pasar por alto cuando se trata del

instrumento PACA es que su maquinaria funciona hacia adelante y hacia atrás. Es decir, que puede utilizarse la PACA para obligar a la otra parte a cumplir sus obligaciones, o puede uno servirse del instrumento cuando le acusen de estar fuera de juego.

Como miembro que es usted de una industria importante, tiene usted el derecho a expresar su opinión cuando se le ocurra algo que sirva para arreglar la maquinaria de la PACA, cuando convenga introducir cambios en la Ley o en el reglamento para bien de todos. En uno de los últimos artículos de esta serie daremos a conocer el procedimiento legislativo usado en este caso y el papel que ustedes pueden desempeñar en tal labor.

Pero, como ya hemos dicho, no se pueden separar los derechos de los deberes. Hay, por ejemplo, la obligación de conservar registros que sirvan para proteger lo mismo los derechos de uno que los derechos de los que hacen negocio con uno. Si manejamos mercancías y dinero por cuenta de otras personas, es deber nuestro devolverles lo antes posible lo que les pertenece. Cuando se hace un trato, hay que ponerse a la altura de los compromisos contraídos.

En una palabra, existe para todos el deber de hacer negocios al modo PACA si queremos disfrutar de los derechos que nos ofrece la PACA.

Capítulo 3

NEGOCIANDO EN LA TORRE DE BABEL

Los términos y las definiciones del comercio

Todos hemos oído la expresión "Dondequiera que vayas, haz lo que vieres". Y todos sabemos que nos va mejor en un lugar nuevo cuando nos hemos aprendido las costumbres y los hábitos locales.

Sabemos, asimismo, que cada ocupación y cada industria tiene sus propios métodos, palabras y costumbres. Y que todo recién llegado tiene que aprenderse esos métodos, esas palabras y esas costumbres si no quiere verse trabajando en una especie de Torre de Babel.

La industria de las frutas y verduras está tan especializada como las demás, y dispone de expresiones que le son propias y que se acomodan a sus necesidades. Importa a todos conocer el significado que tienen los términos o las palabras en los contratos. Sucede con demasiada frecuencia producirse desavenencias a causa de que las mismas palabras pueden significar cosas diferentes para diversas personas que entienden en el mismo negocio.

Por esta razón, con el fin de poder administrar de una manera efectiva la Ley, PACA hubo que definir primero los términos comerciales, a fin de que todos los interesados conocieran su significado cuando aparecieran en un contrato o en un comunicado relativo a cualquier disposición de la PACA. En el reglamento se definen unos treinta y ocho términos comerciales. Esto le proporciona a la industria unas herramientas de trabajo sumamente útiles para el trabajo de todos los días.

Los que hacen negocios al modo PACA se sirven de esos términos comerciales para su propia protección y para negociar honorablemente con sus clientes y abastecedores.

Tomemos, por ejemplo, los términos "Embarque inmediato", "Embarque rápido", "Pronto embarque" o "Embarque lo antes posible". En nuestra vida no profesional le damos un significado parecido a las palabras "pronto" e "inmediato", y a menudo urgimos a la gente para que se haga algo "lo antes posible", con la esperanza de que nos lo hagan pronto. Pero cuando se trata de un contrato de frutas y verduras, cada uno de los términos empleados representa un espacio de tiempo muy definido.

A lo largo de esta serie nos referiremos de vez en cuando a algunos de los términos comerciales, y nos ocuparemos entonces de explicar su significado. Estas definiciones y términos comerciales tienen una importancia muy grande para llevar los negocios como es debido, pues proporcionan a todo el mundo un lenguaje especial que puede resultar muy útil para evitar malas interpretaciones y quejas.

Si se desea una información completa sobre las definiciones de esos términos, no hay más que hacer que enviar unas líneas, pidiéndolas, a la Fruit and Vegetable Division, Regulatory Branch, Agricultural Marketing Service, Washington 25, D.C. A quien nos las pida le enviaremos una hojita que puede tenerse siempre a mano junto al teléfono.

Capítulo 4

CONTRATO, CONTRATO, ¿QUIEN TIENE EL CONTRATO? [1]

La importancia de los contratos

En los tiempos que nos gusta recordar como "los buenos viejos tiempos" del pasado, los granjeros se limitaban a llevar una carreta llena de productos a la ciudad, enseñaban la mercancía a los posibles compradores, regateaban el precio un rato y acababan vendiéndola tarde o temprano. A veces el labrador sacaba la impresión de que podía haber cobrado un precio más alto por su mercancía, y otras veces podía suceder que el comprador descubriera más tarde unas cuantas piedras dentro de los sacos de patatas o algún producto de inferior calidad hábilmente escondido en ellos.

Pero los negocios se hacían entonces a base de una inspección personal, y si alguna de las partes veía más tarde que le habían engañado, todo lo que podía hacer era tomar nota de la experiencia y negociar con otra persona la siguiente vez.

Ahora disponemos de un transporte rápido, de elementos de refrigeración eficientes y de zonas de producción especializada a grandes distancias de las zonas de consumo. A mediados de este siglo veinte, los compradores y los vendedores de productos agrícolas pueden negociar durante años sin encontrarse jamás. Para simplificar las negociaciones comerciales de una parte a otra del país, la industria ha creado tipos uniformes que sirven de modelo y condiciones comerciales uniformes. Los contratos escritos reemplazan ahora el chalaneo de otros tiempos.

Bueno. . . ¡a veces!

El hecho es que al cabo de unos años de oír las quejas que llegan a PACA, nos preguntamos si un buen número de "contratos"

1. Imitación del "¡Un caballo! ¡Un caballo! ¡Mi reino por un caballo!", de Shakespeare.

no son hoy día chalaneos vestidos con un traje moderno. A menudo no hay más diferencia visible que la de que ahora las mercancías son transportadas a la ciudad por una línea de ferrocarril transcontinental, en lugar de hacerlo en una carreta tirada por caballos, y el regateo se hace por teléfono en vez de personalmente.

¿Cuándo se convierte un acuerdo mutuo en un contrato que envuelve una obligación? Por supuesto, los contratos —es decir, los acuerdos válidos de compra y venta— comprenden un bonito número de circunstancias. A un lado de la escala puede estar la simple venta "f.o.b." y al otro lado pueden estar los contratos con "la aceptación definitiva f.o.b.". Es evidente que si queremos tener un contrato que obligue a la otra parte a cumplir todo lo estipulado, debe contener ese contrato todo lo concerniente al precio, a la calidad, a la cantidad, etc., concertados, y debe constar todo ello por escrito en copias que guarda cada parte. Por no haberse confirmado acuerdos por escrito ha habido muchas disputas y diferencias.

Algunos expedidores suelen tener tantas ganas de hacer una venta, que se niegan a aceptar un "no" por respuesta. Suelen decirle al cliente que no quiere comprar: "Déjeme que le envíe el camión, y cuando vea la fina calidad de mi mercancía, estoy seguro de que la comprará". Y así el camión se va, y cuando llega a su punto de destino, el comprador dice que no lo quiere y rechaza la mercancía. En estos casos no hay problema respecto al derecho que le asiste al cliente a rechazar la mercancía, pues éste nunca convino en comprar la carga. El expedir mercancía por "aprobación" verbal equivale a trato de chalanes.

Es triste reconocerlo, pero es también verdad que muchos negociantes nunca se ocupan de estudiar las condiciones en que se hace el comercio PACA, con el fin de conocer los derechos que adquieren y las responsabilidades en que incurren al aceptar aquellas condiciones. No es difícil saber por qué estas personas están siempre metidas en disputas.

Si dos partes firman un contrato obligatorio y una de las partes se decide luego a rechazar el embarque sin aducir ninguna razón válida, se pueden cobrar los daños y perjuicios presentando una queja conforme a lo que estipula la PACA. Naturalmente, nadie puede ayudar a un hombre que no quiere ayudarse a sí mismo.

El expedir mercancías para que las "vean" es también chalaneo. El chalaneo puede estar bien cuando se trata de vender caballos, pero cuando el negocio se refiere a productos del campo resulta mucho más satisfactorio el modo PACA.

Capítulo 5

CUANDO SE HABLA... ¡ESCRIBIR!

Poner por escrito los contratos orales

Hay una especie de juego que habrán visto ustedes en la televisión o en el que quizás hayan tomado ustedes parte alguna vez. Cuando ponemos a 10 personas en fila y le contamos en voz baja a la primera, de manera que las demás no lo oigan, una pequeña historia, y ésta a su vez se la cuenta al oído a la siguiente, hasta que la que está en la penúltima posición se la cuenta a la que se halla en la última, y hacemos que ésta repita en voz alta lo que ha oído, la gracia del juego se produce al escucharla. De diez veces nueve lo que oigamos será una versión bastante embrollada de la narración original. A veces no es posible reconocerla en modo alguno.

Pues bien, este juego nos muestra lo que sucede constantemente en nuestras vidas, cuando nos contamos los unos a los otros historias que hemos oído contar a terceras personas. Y esto que sucede cuando se trata sólo de contarnos cosas, sucede también cuando hablamos de negocios. Una buena parte de las quejas que hemos estudiado procedían del simple hecho de que un hombre había entendido mal lo que otro hombre había dicho.

Por esto es tan importante escribir cuando se habla.

Naturalmente, ningún comprador activo de productos del campo tiene tiempo para redactar documentos formales cada vez que cambia palabras para hacer una transacción. Pero hay que dedicar luego un pequeño espacio de tiempo para escribir unas notas que sirvan de recuerdo y gobierno y cuyo contenido se pueda telegrafiar o enviar por correo a la otra parte en confirmación de lo tratado y convenido. De esta manera las malas inteligencias respecto a precios o plazos de entrega pueden ser descartadas. Si los víveres no son identificados y no constan por escrito las condiciones de la venta, pueden faltarnos las pruebas que necesitamos cuando tratemos de probar

que tenemos razón al torcérsenos la venta. Los contratos, los cables, los datos registrados de una venta, etc., son testimonios de importancia capital que se deben guardar junto con todos los demás testimonios requeridos por la PACA.

Los corredores que actúan por cuenta del comprador o del vendedor deben tener sumo cuidado de entregar a ambas partes la confirmación por escrito o un memorándum de la venta, pues cabe que sean tres los que se equivoquen en estos casos. Es conveniente que el corredor entregue lo antes posible copias de lo convenido tanto al comprador como al vendedor. Esto les permite ver que han sido consignadas las condiciones del acuerdo en la forma convenida, y les da tiempo para denunciar el contrato si no están de acuerdo. Si no se opone inmediatamente ningún reparo por ninguna de las partes, la confirmación del contrato o el memorándum adquieren validez como pruebas de las condiciones contratadas.

Si el corredor no tiene ningún papel firmado por el comprador, y si no entrega a ninguna de las partes la confirmación o el memorándum de lo convenido, debe decirle al vendedor que es sólo verbal el acuerdo concertado con el comprador.

Todo se reduce a cosas de sentido común cuando hay que hacer un negocio, que no es, después de todo, sino el modo de hacer de la PACA.

Capítulo 6

EL VISTAZO

Inspección en ruta

La mayoría de las mujeres han llegado a dominar el arte de probarse antes de comprar. Y les suelen salir bien las cosas cuando devuelven mercancía entregada a todo crédito por la sola razón de haber cambiado de opinión sobre el color que desean o el estilo que quieren antes de que la mercancía llegue a su casa.

Pero los vestidos no son frutas y verduras frescas, ni están tampoco metidas muchas mujeres en el negocio de los productos del campo.

Existe, sin embargo, una forma de "probar antes de comprar" en la industria que nos ocupa, y esa forma ha causado muchos quebraderos de cabeza a muchos hombres. Hablamos ahora de esa operación que consiste en parar los vehículos en la carretera, cuando van a destino, para inspeccionar la mercancía. Se trata simplemente, de echar una mirada por anticipado a la mercancía, legítima, por lo demás, en muchos casos.

Pero aparte de las razones que el comprador pueda tener para inspeccionar la mercancía en ruta, la orden que da para que se detenga el vehículo a fin de inspeccionar su carga, es técnicamente una orden fuera de regla. Consecuentemente, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos da a todo acto de dominación sobre la carga por parte del comprador el valor de una "aceptación" de la misma. Esta interpretación, por lo demás, está respaldada por la industria.

Claro que si el expedidor aceptó **por anticipado** la inspección del vehículo en ruta, ya pierde esta inspección su carácter de "aceptación".

Hay muy buenas razones para considerar como "aceptación" de la carga por parte del comprador toda inspección hecha en ruta

sin el consentimiento del expedidor. En primer lugar, por el término comercial "f.o.b." el expedidor se obliga a remitir la mercancía "de tal modo" que llegue al punto de destino especificado en el contrato de venta sin ningún deterioro anormal si se ha hecho el transporte en condiciones normales.

Es evidente que si se interrumpe el efecto de la refrigeración en ruta porque el comprador ha querido echar un vistazo a la carga en el camino, se ha producido una anomalía con la que el expedidor no contaba. Otra cosa: la inspección puede durar más tiempo del necesario. Sea lo que fuere, es prácticamente imposible determinar en fecha posterior cuánto tiempo estuvo el carro abierto, qué temperaturas hubo, cuántos continentes fueron tocados o cualquiera otra cosa que pudiera tener relación con el estado en que se encontraba la mercancía al llegar a destino.

Al considerar las consecuencias que pueden tener para las mercancías las inspecciones en ruta, no cuesta entender que la PACA considere tal acción por parte del comprador como una "aceptación" de la carga. También está protegido el comprador en estos casos, ya que su acción le permite hacer una reclamación por daños, o por incumplimiento de contrato, si el estado de la mercancía examinada prueba que no se hizo un buen despacho. Pero tiene que presentar su queja en el momento de hacer la inspección; jamás debe esperar a ver qué tal está la carga cuando llega al punto de destino.

Otra cosa que debemos recordar es que cuando el comprador desvía el vehículo de su ruta para enviarlo a un mercado que está más lejos del punto de embarque que el de destino especificado en el contrato, o cuando por culpa del comprador el tiempo de duración del transporte es notablemente más largo que el normal, al expedidor no se le puede hacer responsable si la mercancía no llega a su destino en buenas condiciones.

Capítulo 7

UN POCO DE CONFIANZA EN TODO LO QUE HAGA USTED

En buen estado de embarque

Recordarán ustedes haber visto hace unos años los problemas que le produjeron a un fabricante de objetos de vidrio el despacho de una enorme lente telescópica de 200 pulgadas de diámetro desde el Estado de Nueva York hasta la Costa Occidental.

Se trataba de una pieza sumamente costosa y delicada. El problema procedía del hecho de que la pieza tuvo que ser construida en Nueva York, para ser despachada luego a la Costa Occidental, donde debía ponerse en servicio. El comprador y el vendedor cooperaron para que la lente llegara a su destino satisfactoriamente, y todo el mundo se sintió feliz. El mismo es el caso de las frutas y legumbres: hay que darle al negocio un feliz resultado también.

Si pensamos que la venta de la lente se hizo a base de la fórmula f.o.b., veremos que el ejemplo es bueno para comprender el significado del término "buen estado de embarque". Es decir, que el fabricante tuvo que ocuparse de algo más que de hacer la lente que sus clientes necesitaban; tuvo que ocuparse de despacharle de manera que cabía esperar que llegara en buenas condiciones a su punto de destino en la Costa Occidental.

Esto es lo que quiere decir la PACA cuando se refiere al término "buen estado de embarque", término de mucho uso en la industria de los productos del campo, pero no siempre bien entendido. Básicamente, constituye el término una garantía que ofrece el expedidor de que su mercancía, despachada por la fórmula f.o.b., saldrá en condiciones de llegar en buen estado a su destino, sin que se produzca en ella ningún deterioro anormal.

Esta misma regla es aplicable en toda transacción comercial hecha a base de la garantía que ofrece el hacer el despacho "en buen

estado de embarque", que es lo que se entiende por la fórmula f.o.b., por la aceptación de la fórmula f.o.b.

Esta norma se basa en el supuesto de que la carga sea transportada normalmente a su punto de destino. Cuando las condiciones del transporte no son normales, el comprador podrá exigir daños y perjuicios del transportista, no del expedidor.

En realidad, este principio de que el vendedor está obligado a despachar su mercancía de manera que llegue a manos del comprador en las condiciones debidas, tiene vida mucho más larga que la Ley PACA. La Ley sobre Ventas Uniformes, redactada en 1894, ha sido aprobada por 35 Estados y el Distrito de Columbia. Establece esta Ley que existe en toda transacción comercial la garantía implícita de que la mercancía recibida debe hallarse en estado de ser negociada. El principio contenido en el término "buen estado de embarque" ha sido, por lo demás, sostenido por los tribunales federales en los casos en que fueron recusadas las decisiones de PACA.

Ya en 1910, la Corte Suprema de Arkansas falló en favor del comprador en un litigio concerniente a un despacho de bananas. Pudo probarse que las bananas se hallaban en buenas condiciones de venta cuando fueron despachadas desde Nueva Orleáns, y se pudo probar también que no se produjo ningún retraso en el horario del transporte, pero las bananas se habían madurado excesivamente para cuando llegaron a Texarkana, su punto de destino, y no se pudieron vender de nuevo. El tribunal que entendió en el asunto declaró que "la calidad mercantil de las bananas dependía de si la mercancía se hallaba en condiciones de resistir el transporte hasta Texarkana y de llegar a esta ciudad en condiciones que permitieran volverla a vender".

Es significativo el hecho de que, veinte años antes de que PACA aceptara este principio, ya estaba vigente la fórmula "en buen estado de embarque". El principio había sido formulado también 30 años antes de que Arkansas aprobara en 1941 la Ley sobre Ventas Uniformes. Todo esto se reduce a dos palabras: a hacer una "buena entrega". Si hacemos los negocios al modo que los hace la PACA, las cosas nos saldrán mejor y podremos disfrutar por hacerlas de ese modo.

Capítulo 8

ZANAHORIAS CON VESTIDOS DE ALGODON

En buen estado de embarque (continuación)

Hay un viejo dicho que dice que "todo depende de a quién le pertenezca el buey que está siendo corneado". Algunos expedidores creen que esa norma de "en buen estado de embarque" para las ventas f.o.b. es injusta con ellos. Por otra parte, hay compradores que creen que esa norma les obliga a pagar el precio más alto cuando no deben hacerlo.

Como ya hemos dicho, la norma en cuestión no es exclusiva del reglamento de la PACA. Siempre que se venden mercancías detallando su calidad, ya sea por medio de una etiqueta o especificando su clase, el vendedor está ofreciendo la garantía implícita de que están en condiciones. La "Sección de Canje o Restitución" que existe hoy en la mayoría de los almacenes distritales se deben a este principio.

Si se encoge un vestido de algodón o si se decolora al lavarlo por primera vez, lo devuelven inmediatamente nuestras esposas pidiendo que les restituyan el dinero o que les cambien por otro. El vestido no estaba en condiciones de satisfacer al cliente, y los almacenes defienden sus mercancías haciendo un arreglo sin discutir. Pero si el mismo vestido se compró a modo de ganga en un mostrador sobre el cual había un rótulo que decía: "Todas las ventas son conclusivas no se admiten devoluciones", entonces esto, según el lenguaje de la PACA, es una venta "f.o.b. de aceptación definitiva", y el comprador no puede recurrir ante nadie.

Se pueden poner docenas de ejemplos de este principio de la garantía implícita en relación con toda clase de negocios. Podemos citar docenas de sentencias de los tribunales favorables a este principio. Si un expedidor hace una venta f.o.b. de zanahorias de la mejor calidad, o del "Nº 1", está dando automáticamente la garantía implí-

cita de que estarán en buenas condiciones a su llegada. Mas si vende la peor clase, no está ofreciendo la misma garantía respecto al llegar a su destino las zanahorias en buenas condiciones. Habría menos pleitos por causa de las entregas si se entregara al comprador al hacer la venta una relación completa de la clase, calidad y condiciones en que se encuentra el producto, y si esa relación se incorporase al texto del contrato. Está claro que en tal caso dependerá de lo especificado en el contrato f.o.b., la cuantía del deterioro considerado anormal al hacer la entrega.

Allá por el año 1931 —han transcurrido desde entonces 32 años llenos de acontecimientos— cuando se estaban escribiendo los reglamentos originales de la PACA, un comité constituido por las sociedades que comerciaban en frutas y verduras manifestó lo siguiente en relación con el término "en buen estado de embarque":

"El Comité está de acuerdo en que si se ha de continuar comerciando por la fórmula f.o.b., debe contar el comprador con la debida defensa contra el abuso. La inmensa mayoría de las frutas y verduras frescas están lo suficientemente libres de enfermedades o debilidades como para garantizar su entrega en buenas condiciones cuando el transporte se hace normalmente y las condiciones climatológicas son también normales. Debemos admitir, sin embargo, que las frutas y las verduras contienen a menudo alguna debilidad latente no fácil de notar a la hora de hacer el despacho, pero que puede adquirir un alto grado de desarrollo en ruta, independientemente de las condiciones en que se haga el transporte, no permitiendo así que la entrega de la mercancía se haga en condiciones normales. Por condiciones normales entendemos el estado en que el artículo suele llegar cuando hace el viaje en el tiempo preciso y está debidamente refrigerado o ventilado. Por consiguiente, cuando se hacen ventas f.o.b., normales, no debe el vendedor esperar que el comprador acepte la entrega de una mercancía que se despachó en condiciones normales, pero que llegó a su destino deteriorada en una proporción anormal. En tales casos se presume, naturalmente, que el vendedor, al hacer su cotización y al aceptar el pedido, no le dio al comprador ninguna información que indicase que los géneros no se encontraban "en buen estado de embarque".

Un grupo de la industria PACA que se reunió para celebrar una conferencia 28 años más tarde, convino en que esta declaración del año 1931 había resistido muy bien la prueba del tiempo.

Capítulo 9

EL JUEGO DE LA GALLINA CIEGA

En buen estado de embarque (terminación)

Los chicos se divierten mucho jugando a la gallina ciega. No saben adónde van, ni a quién encontrarán cuando lleguen allá. . . El juego no sería tan divertido si el que hace de gallina ciega tuviera que decir el nombre del muchacho que pretende capturar antes de atraparlo. Sería fácil para sus rivales cuidar de que el primero que atrape sea siempre un muchacho distinto del que se propone atrapar.

Sería como jugar a esta variante del juego de la gallina ciega el pretender que un expedidor garantice que sus productos llegarán en buenas condiciones cuando no sabe adónde van. Muy pocos expedidores serían lo bastante tontos como para garantizar que llegue en buenas condiciones un producto perecedero sin conocer el lugar de destino. Como en el caso del muchacho de la gallina ciega, su posibilidad de éxito dependería de si había adivinado o no el lugar de destino.

Según lo estipulado por la PACA, la garantía representada por la fórmula "en buen estado de embarque" no se puede aplicar cuando no ha habido acuerdo entre el comprador y el vendedor respecto al punto de destino. En este caso el vendedor no puede responder de los daños que sufra la mercancía en ruta. Claro que sigue siendo de la responsabilidad del expedidor, aunque no sepa adónde va la mercancía, el ofrecer un producto que responda a las especificaciones consignadas en el contrato sobre calidad, clase y condición al hacer su despacho.

No hay nada nuevo en esta interpretación de los contratos f.o.b., pero son muchos los compradores y los vendedores que no están muy enterados del asunto. Este problema se presenta con más frecuencia cuando se trata de despachos hechos por camión. Suele en estos casos cargar el expedidor el camión del comprador sin saber cuál es

su destino. Y luego, dos o tres días más tarde, recibe una llamada telefónica desde un mercado que está situado quizás a 1,500 millas de distancia y le dicen que no ha hecho una buena entrega porque la mercancía se ha estropeado en ruta de una manera anormal. El arreglo de un pleito de esta naturaleza es de la competencia exclusiva de las partes contratantes, pero, atendidas las circunstancias, la PACA no apoyaría la reclamación del comprador.

Son muchos los compradores que acostumbran decirle al vendedor al hacer la compra que la carga podría ser destinada a otro lugar. En estos casos, mientras el camión va de camino, está atento el comprador a lo que ocurre en el mercado y, según la información que reciba, decidirá cuál va a ser el punto de destino definitivo. Cuando esto ocurre, tanto el comprador como el vendedor deben saber que el lugar hacia el cual ha sido desviado el camión es el punto de destino que tiene validez para los efectos del contrato y que no puede haber garantía de "embarque en buen estado" más allá de este punto.

Si el comprador quiere estar protegido por la fórmula "en buen estado de embarque" al hacer un contrato f.o.b., debe determinar a la hora de hacer la compra el lugar que desea se considere como punto de destino del contrato. Si el comprador, estando en ruta la carga, desvía el camino de su vehículo hacia otro mercado, se considerará que ha aceptado la carga al hacer la desviación. Si el punto de destino definitivo está más allá que el punto de destino del contrato, o a mayor distancia o en un lugar cuyo trayecto exige más tiempo, la mercancía no estará cubierta por la garantía "en buen estado de embarque". Mas si la carga fuere llevada a un mercado que está más cerca del punto de despacho, o si el tiempo invertido fuese menor que el que se tarda en llegar al punto de destino especificado en el contrato, entonces se considerará que debe aplicarse tal garantía.

El comprador y el vendedor se ven rara vez metidos en pleitos cuando hacen sus negocios al modo PACA, es decir, con un perfecto conocimiento de los derechos y de los deberes que les otorgan y les imponen los contratos.

Capítulo 10

NO SE OLVIDE DE CONSIGNARLO EN EL CONTRATO

Incumplimiento no justificado de despacho

No se olviden ustedes del lío que se armó hace unos años cuando una famosa actriz de teatro alegó hallarse incapacitada para salir a escena en un teatro de Broadway. Declaró que lo avanzado de su embarazo era un caso de "fuerza mayor" que la relevaba del cumplimiento de las cláusulas del contrato. El productor del teatro alegó por su parte que ella no había cumplido lo estipulado en el contrato y la llevó ante un tribunal.

Pues bien, el negocio del teatro y el negocio de los productos del campo se parecen en que las diferencias de opinión se producen constantemente entre las partes contratantes.

Uno de los motivos de discusión más frecuentes es cuando el consignatario se niega a aceptar lo que le ha enviado el vendedor en cumplimiento de lo estipulado en el contrato. En los capítulos anteriores nos hemos ocupado de esto.

Pero hay otra clase de diferencias de opinión, y éstas se producen cuando se vuelven las tornas. ¿Qué sucede cuando un comprador y un vendedor han hecho un contrato de venta por algún producto del campo y el expedidor deja de hacer el despacho de la mercancía?

Esta circunstancia suele ponerle al vendedor por lo general en un aprieto, ya que, basándose en el pedido que va a llegar, ha podido contraer compromisos con sus clientes. Les ha asegurado que está a punto de llegar un cargamento del artículo en cuestión, y ahora, los compradores, confiados en su promesa, lo esperan. Esto no es todo. Estos casos desagradables, este "no despacharse injustificadamente la mercancía", suelen ocurrir por lo general cuando el mercado está escaso de disponibilidades, cuando hay una buena demanda del producto y, por consiguiente, cuando el comprador va a tener que

pagar un sobreprecio por el producto si se va al mercado a hacer una compra que substituya a la otra.

Según lo entiende la PACA, el dejar de hacer un despacho injustificadamente es un asunto tan grave como el rechazar injustificadamente una mercancía. Las dos acciones son de la misma clase.

"Está bien", nos dirá usted, "eso es contrario a la ley. Pero ¿qué puede hacer un expedidor cuando el tiempo se le pone en contra? Supongamos que no ha parado de llover y que no ha podido hacer el despacho de la mercancía porque no le ha sido posible hacer la cosecha para el día en que debiera haberla despachado. ¿Cómo puede cumplir con su obligación?"

La opinión es sensata. La norma que generalmente se observa es la de que, a menos que sea absolutamente imposible cumplir con lo estipulado en un contrato, el vendedor está obligado a cumplir con su deber.

Si nos obligamos por contrato a hacer algo —siempre que ese algo se pueda hacer y sea legal—, nos comprometemos a hacer lo que hemos dicho que haremos. E incluso eso que se llama "fuerza mayor" no nos excusará del cumplimiento de nuestras obligaciones. La razón para que esto sea así es sencilla y lógica si pensamos que podemos protegernos contra tales contingencias al negociar las condiciones del contrato. Podemos hacer constar en el contrato, por ejemplo, que convenimos en hacer el despacho "si el tiempo lo permite". Entonces, si el tiempo no lo permite, no estaremos obligados a despachar la mercancía. Por consiguiente, es de espíritus avisados, cuando abrigamos el temor de que el tiempo nos juegue una mala pasada, consignar una cláusula en el contrato de venta que contenga los términos "si el tiempo lo permite". Por lo demás, si no tenemos posibilidad ninguna de hacer el despacho por nuestros medios, y si nos faltan razones para justificar nuestro fracaso, deber nuestro es irnos al mercado, comprar el artículo y hacer el despacho convenido.

Y si miramos el asunto desde el punto de vista del comprador, ¿qué puede hacer cuando el vendedor deja de remitirle la mercancía injustificadamente? Probablemente se irá al mercado a comprar el producto que esperaba recibir, y si paga un precio más alto en el mercado que el que se había comprometido por contrato a pagar al expedidor, cobrarle a éste la diferencia. ¿No es correcto? Así es cómo funciona la PACA.

Capítulo 11

UNA MANZANA PODRIDA

Buena entrega en las ventas f.o.b.

Quizás no sea una cita que responda exactamente a la realidad, pero alguien dijo una vez: que tal vez la única cosa que no cambia nunca en este universo sea el mismo cambio.

Y, claro, es ese cambiar constante de clase y condición en las frutas y verduras perecederas lo que hace que los que se ocupan de este comercio se ganen sus buenos dolores de cabeza. Estos dolores de cabeza los sentimos de un modo especial los que tratamos de administrar la Ley sobre los Productos Agrícolas de Fácil Descomposición.

Ocupémonos ahora especialmente de esta cuestión de los cambios que experimentan los productos del campo en ruta, cambios que se dejan sentir en los mercados terminales y en las inspecciones que se hacen al respecto. Empezaremos por rectificar una impresión que tiene muchos consignatarios respecto a las ventas f.o.b. Ellos creen que una manzana podrida echa a perder toda la carga y permite rechazarla o bien obtener concesiones excesivas. El caso no es éste.

Al hacer una venta f.o.b. corriente, el expedidor no garantiza que no hay en la carga ninguna manzana podrida. Tampoco garantiza que la carga conservará su grado o clase totalmente a su llegada al punto de destino. Si el expedidor tuviera que hacerse responsable de la buena condición de la carga, es decir, de su conservación a su llegada dentro de unos límites de tolerancia que han sido especificados, la venta la haría a base de la entrega de la mercancía. Por ejemplo, se comprometería solamente a entregar patatas norteamericanas de la clase No. 1, en lugar de hacer una venta corriente f.o.b.

Según parece, algunos negociantes creen que porque se ha hecho un informe de inspección en el mercado declarando que la partida

no tenía la clase especificada a su llegada al punto de destino, la carga no tenía la calidad declarada a la hora de su despacho. Entonces le dicen al expedidor que ha "trastrocado" la calidad y que no se ha puesto a la altura del compromiso contraído. Esto no es verdad a menos que los defectos de la calidad permanente excedan los límites de tolerancia.

El que en un informe hecho por la inspección en el mercado se diga que la partida no tiene "ahora" la clase declarada debido a defectos que rebasan los límites de tolerancia, no significa necesariamente que no se hizo un buen despacho. Hay que esperar siempre que se produzca un deterioro normal en ruta. En los contratos corrientes f.o.b., el comprador acepta el riesgo de daños normales o deterioros en tránsito, aun cuando de ello resulte que la mercancía haya perdido su calidad a la llegada. Cuando el vendedor entregue mercancías que responden a los requisitos del contrato, el comprador tiene la obligación de aceptar la carga y de pagar inmediatamente todo el precio de la factura.

Más adelante explicaremos las diferentes clases de inspecciones federales que se hacen en los mercados terminales, y por qué se hacen. Hay que tener presente, con todo, que un expedidor ha podido hacer un buen despacho aunque su carga, por culpa de unas cuantas manzanas podridas, deje "ahora" de tener la calidad que tenía. Los que negocian al modo PACA reconocen que una manzana podrida no echa siempre a perder el barril.

Capítulo 12

INSPECCION

Tipos de inspecciones en los mercados terminales

En los mercados terminales se llevan a cabo diversas clases de inspecciones federales. El tipo de certificado que se da depende de la clase de inspección realizada. Por no conocer estos diferentes tipos de inspección y certificados, ha habido a veces malas interpretaciones al servirse de los mismos para determinar si un expedidor ha hecho o no ha hecho una buena entrega conforme a un contrato f.o.b.

Una gran parte de las inspecciones que se realizan en los mercados terminales no tienen más objeto que el de proporcionar al dueño de la mercancía una información al día respecto a la calidad y a la condición en que se halla la mercancía recibida. Este ya se ha hecho cargo de la mercancía y lo único que desea es disponer de certificados al día para servirse de ellos al vender a casas comerciales, agencias militares, instituciones del Estado y otros clientes. Estas inspecciones no tienen nada que ver con el expedidor.

Sin embargo de esto, se hacen muchas inspecciones terminales antes de que el consignatario acepte el lote. Estas inspecciones sí conciernen al expedidor.

Una inspección que tiene mucha importancia es la inspección que se hace para ver en qué **condiciones** se halla la mercancía. Esta inspección sólo se ocupa de los factores progresivos que han podido desarrollarse desde que el producto fue embalado, y el certificado comprende sólo lo concerniente al marchitarse o pudrirse la mercancía, a las magulladuras que tenga la misma, a su decoloración, forma, etc. En estos certificados no se habla de la clase de la mercancía, sino sólo se consignan en ellos los porcentajes de los factores condicionales que se dan en la partida. Esto no obstante, las definiciones correspondientes a cada clase sirven para determinar si son de poca

importancia los defectos encontrados o si los tales defectos deben ser registrados como daños o como daños graves.

Otra clase de inspección terminal es la llamada inspección de **clase.** Esta inspección se hace para dar un certificado declarando la clase a que corresponde la partida. Los procedimientos que se usan en el punto de partida y en la inspección terminal son iguales cuando se trata de inspeccionar la clase del producto. Tanto la calidad permanente como los defectos que tenga la mercancía en su condición presente son tantos que se computan en relación con los límites de tolerancia establecidos en los Estados Unidos para cada tipo o clase. Si una partida no responde a la clase declarada a causa de demasiados defectos en la calidad permanente, se declarará en el certificado que "No corresponde a la clase Nº. . . de los Estados Unidos", y se darán en él los porcentajes de los defectos de clase que tiene la partida. Por ejemplo, podría decir lo siguiente el certificado de inspección de un camión de patatas: "No corresponde a la clase No. 1 de los Estados Unidos, dañada por la roña en un 10 a un 20 por ciento, proporción media 15 por ciento." Si un expedidor hubiese vendido patatas de la clase No. 1 de los Estados Unidos ya sea por la fórmula de entrega o bien a base de un contrato f.o.b., este certificado indicaría que no había hecho una buena entrega porque las patatas no responderían a lo especificado en el contrato, ya fuese éste del tipo que fuese.

Cuando una partida no corresponde a la clase declarada, sólo por motivo de una acumulación excesiva de factores condicionales, el certificado dice que "ahora no corresponde a la clase". Un ejemplo típico sería certificar que "ahora no corresponde a la clase No. 1 de lo Estados Unidos sólo a causa de haberse podrido", y se declararían la extensión y los promedios de descomposición encontrados. Estos certificados no constituyen una revocación de los certificados extendidos en el punto de embarque, sino declaran simplemente que la partida no corresponde a la clase especificada al hacer la inspección en el mercado terminal a causa de defectos condicionales que han podido desarrollarse después de haber sido embalada la mercancía. Estos certificados no significan necesariamente que no se hizo un buen despacho con un contrato f.o.b. No quiere decirse en ellos que se ha producido un deterioro anormal porque factores condicionales han hecho que la partida rebase los límites de tolerancia.

Se suelen también extender certificados de valor limitado sobre inspecciones hechas para verificar el **estado** o la **clase** de la mercancía. Esto quiere decir que o bien no estaba toda la partida a dispo-

sición de los inspectores, o que sólo una parte del lote quedaba cuando se hizo la inspección. En estos certificados se declara siempre la parte de la carga que ha sido inspeccionada.

Sólo se revoca un certificado extendido en el punto de partida cuando se pide y se hace una inspección de **apelación.** La carga debe estar totalmente a disposición de los inspectores para este tipo de inspección, y la proporción de las muestras examinadas suele ser el doble que la de las inspecciones corrientes. Los certificados de apelación siempre declaran que se confirma o revoca la inspección anterior, y la Oficina de Inspección de Washington revisa todos los datos antes de conceder permiso para revocar un certificado. Desde luego, las revocaciones se basan sólo en los factores permanentes de la clase y nunca se extienden a causa de un estado excesivamente defectuoso de la mercancía.

Es frecuente que el expedidor y el comprador se pongan de acuerdo sobre quién va a pagar los gastos de inspección. Si no hay acuerdo entre ellos, la norma que sigue PACA en tales casos es cobrarle los gastos de inspección a la parte que haya solicitado se haga. Este proceder se basa en el principio de que el solicitante —ya sea el expedidor o el comprador— ha pedido que se haga la inspección al objeto de obtener una prueba favorable respecto a si la carga está o no está de conformidad con lo estipulado en el contrato. Por esta razón, el solicitante debe pagar los gastos de inspección.

Tanto los expedidores como los destinatarios deebn quedar bien informados del resultado de todas las inspecciones realizadas en los mercados terminales, y deben servirse de ellas, si es su deseo, para obtener información sobre la calidad y las condiciones en que se encuentra la partida en cuestión.

Al discutir los datos de una inspección, hay que estar seguro de poder responder a las siguientes preguntas:

1) ¿Quién hizo la inspección? ¿El Gobierno, el transportista, una agencia privada, etc.?

2) ¿Se trata de una inspección sobre la condición en que se halla la mercancía o sobre su clase?

3) ¿La inspección tenía carácter limitado o ilimitado?

4) ¿La inspección realizada se refiere incuestionablemente a la carga que es motivo de litigio?

Si seguimos esta norma, evitaremos cometer muchas equivocaciones en relación con inspecciones realizadas de mercancías cuya condición o clase están siendo discutidas por el expedidor y el destinatario.

Capítulo 13

UN COMPAÑERO ESPECIAL

Los comerciantes a comisión

Algunas de las más gratas tradiciones relacionadas con el negocio de los productos del campo giran en torno de un compañero muy especial a quien se conoce con el nombre de "comerciante a comisión". La existencia de este señor se debe a una razón muy sencilla: Un labrador que trabajaba en el campo necesitó un representante en la ciudad para que le vendiera sus productos. El labrador y el comerciante hicieron un trato: Este recibiría y vendería los productos del labrador y recibiría en pago de sus servicios una parte de los recibos cobrados.

Se trata de un arreglo tan sencillo y tan satisfactorio para ambas partes, que en todo mercado hay una buena proporción de labradores y comerciantes a comisión que han venido trabajando juntos durante generaciones y generaciones de familias.

El secreto del éxito de este acuerdo estriba en la confianza. En la confianza que tiene el labrador en que el comerciante de la ciudad terminal le servirá con toda fidelidad por ser su agente, y en la confianza que tiene el destinatario de que el expedidor seguirá con él. Esto no quita que algunos destinatarios sin escrúpulos se hayan visto tentados con el correr de los años a hacer una fácil y sencilla estafa, consistente en recibir los productos del compañero labrador, venderlos y guardarse del producto de la venta una parte mayor que la que les correspondía como hombres que trabajan a comisión.

La Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición, en su deseo de servir a la industria de los productos del campo, se ocupa antes que de ninguna otra persona de los "comerciantes a comisión" cuando se refiere a las distintas clases de comerciantes que quedan comprendidos en su legislación. Por comerciante a comisión entiende la Ley toda persona que se ocupa de recibir frutas y verduras fres-

cas o congeladas para venderlas a comisión, o para venderlas para otro o por cuenta de otro.

La PACA es muy clara al referirse a la manera en que deben hacer sus negocios el expedidor y el comerciante a comisión. Insta al destinatario a saldar cuentas del modo más pronto y correcto, y a que se le pague al expedidor en su totalidad el producto de la venta de la mercancía que ha recibido en consignación. Y le prohibe al comerciante a comisión que rechace sin motivo justificado ningún producto que ha convenido recibirlo en consignación.

Insiste la Ley en que el comerciante a comisión debe llevar un archivo completo de los recibos y ventas de los productos. En el próximo capítulo nos referiremos con más detalles a estos requisitos.

Pero puesto que la venta a consignación exige la confianza de ambas partes, la Ley también le pide al expedidor que se comporte honradamente. Le pide que le pague al comerciante los derechos de comisión ganados por él, y que abone las pérdidas que haya podido sufrir al negociar con un producto que le ha sido confiado. También le prohibe al vendedcr que deje de enviar, sin causa justificada, un producto que ha prometido enviar en consignación.

Claro que todos estos requisitos no hacen más que reflejar en palabras las cosas que suelen hacer los expedidores y los destinatarios cuando sus relaciones comerciales son satisfactorias para ambas partes.

El grupo representativo de la industria PACA que se reunió en conferencia con los representantes del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, expresó el punto de vista de que constituye una seria violación de la ley el que un comerciante a comisión deje de remitir al expedidor el producto de la venta de una mercancía que se le ha confiado, ya que tal proceder destruye totalmente la "confianza", piedra angular de este tipo de relaciones comerciales.

Debido al carácter eminentemente fiduciario que tienen este tipo de relaciones comerciales, la PACA dispone que se actúe de una manera rápida y rigurosa contra los comerciantes a comisión que cometen abuso de confianza. En otro capítulo nos ocuparemos de la parte correccional de este asunto.

Capítulo 14

EL JUGADOR TIENE QUE LLEVAR UN NUMERO

Los comerciantes a comisión (continuación)

Quizá siga usted siendo todavía partidario del número favorito de Babe Ruth, el 3. O quizás le guste más el de Ted Williams, el 9. O si es usted de la Costa Occidental cabe que tenga usted otro favorito. Por mi parte, el entusiasmo que yo sentía por el número 3 de Harmon Killebrew se enfrió bastante cuando los Senadores se quedaron en la cola.

Sea cual fuere la preferencia que usted tenga, no tardaremos mucho en saber, sin programa, quién es el jugador favorito de usted. Pero cuando se trata de vender frutas y verduras a consignación, es literalmente más cierto —como dicen los buhoneros— afirmar que "no se puede conocer a los jugadores, es decir, el producto, si no llevan números".

Y como esto es así, la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición exige de los comerciantes a comisión que disponen de partidas en consignación el cumplimiento de ciertos requisitos especiales. Ya hablamos en el capítulo anterior de algunos de estos requisitos. Quisiéramos ahora añadir algunos más relacionados con la necesidad de llevar un registro con todos los datos de cada partida. Estos registros contienen muchos más datos que los que se suelen registrar para disponer de una mercancía comprada.

Todo comerciante que opera a comisión es el agente directo de un expedidor. Esto quiere decir que debe dar cuenta de todo paquete comprendido en cada partida. Para poder hacer esto, los comerciantes a comisión deben separar e identificar en sus libros de registro cada partida, desde el momento en que la reciben hasta que dan cuenta final de la venta de la mercancía. Con tal fin se usa un número para cada partida al registrarla, y ese mismo número se registra en cada boleto de venta al hacer la venta. Finalmente, en las

cuentas que el comerciante presenta al expedidor deben aparecer los precios de venta de cada paquete que pertenecía a la partida.

El no poder identificar a veces cada partida les ha causado más molestias que otra cosa a los comerciantes a comisión. El reunir varias partidas y promediarlas es estrictamente ilegal a menos que se haya hecho un acuerdo específico en contrario. Pero si el comerciante no tiene los distintos lotes separados e identificados, muy difícil le será poder rendir cuentas como es debido. Este es un error que suelen cometer con bastante frecuencia los comerciantes que no tienen costumbre de disponer de partidas por cuenta de un expedidor. En estos casos, cada lote adquirido por compra del mismo producto y que se está despachando al mismo tiempo, debe llevar un número especial para que pueda probarse que el producto comprado se tuvo aparte del producto recibido en consignación.

El producto recibido en consignación debe ser despachado lo más pronto posible y de la manera más conveniente posible. Debido a esto, se ha impuesto la práctica de numerar las partidas, para que se pueda saber en qué fechas se hicieron las ventas. Al comerciante a comisión se le puede exigir el pago de daños y perjuicios si las fechas registradas prueban que descuidó el despacho de la mercancía consignada, o que dio trato preferente a un producto semejante que tenía en propiedad.

Sucede con frecuencia que los boletos de venta que llevan el número del lote no suman entre todos el número total de los paquetes entregados a comisión. Cuando se manejan varios lotes al mismo tiempo, no hay manera de poder saber qué cantidad de ventas no identificadas corresponde al lote en cuestión. En tales casos, se exige del comerciante a comisión que pague el resto de la carga a un precio que equivalga al promedio de los precios cobrados por las ventas identificadas. Puede resultar que este precio sea algo más alto que el de los recibos cobrados, sobre todo si ha habido reclamaciones poco importantes por causa de mermas o pérdidas, pero no hay otra forma de poder determinar el dinero que debe pagar.

Quizás recuerde usted que Ben Hogan se negó hace varios años a jugar en el torneo de golf Tam O'Shanter porque no quería llevar un número a la espalda. Del mismo modo, todo destinatario que no quiera —o que no está preparado— llevar un registro completo y exacto de los números de cada partida, lo mejor que puede hacer es negarse a disponer de ningún producto por cuenta de otra persona.

Capítulo 15

¿QUIEN HA DICHO QUE ES DESECHO?

Los comerciantes a comisión (continuación)

¿Recuerda usted aquella obra de teatro en la que se veía a dos soldados el uno frente al otro, casi tocándose, prominentes las mandíbulas, gritándose?

—¿Quién lo dice?

—¡Lo digo yo!

Quizás haya visto usted esa escena hace mucho tiempo en el teatro, en los tiempos viejos del cine, o últimamente en una de las últimas obras dadas por televisión... O quizás aún más tarde haya tenido usted ocasión de ver a un par de hombres metidos en el negocio de los productos del campo escenificando la versión civil del mismo desacuerdo.

En este caso, seguro que la pregunta "¿Quién lo dice?" se hizo inmediatamente después que alguno calificó un cargamento de mercancía de "desecho". La gritería es aún más estruendosa cuando un comerciante a comisión le dice a un expedidor que su mercancía "era desecho". Y aún adquiere tonos más elevados cuando el comisionista le dice al expedidor que la mercancía no hubo más remedio que venderla a precios muy bajos, o que una buena parte de la carga hubo que echar a la basura.

A ningún expedidor le gusta admitir que su producto llegó en malas condiciones, y son muchos los que no quieren admitirlo. Los expedidores no tienen obligación de aceptar las declaraciones sin pruebas que les hagan los comerciantes a comisión. Consiguientemente, hacen en general lo que parece más natural: Piden que un hombre de la PACA verifique las cuentas del comerciante.

Y aquí es cuando el libro de registros del comerciante puede probar que vale la pena haberse ocupado tanto de él. Los boletos de ventas que se pueden identificar debidamente darán testimonio de la

pobreza del precio a que se hicieron las ventas. Y los certificados de haberse echado una parte de la mercancía al basurero darán fe del número de paquetes que no se pudieron vender. Si el comerciante guarda estas pruebas, no se verá en ningún apuro. Pero si no las tiene, tendrá que pagarle al expedidor una cantidad calculada a base del precio medio cobrado por las ventas identificadas. Es evidente que esto puede causarle al comerciante una pérdida importante.

La Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición impone a los comerciantes a comisión la obligación de preparar y conservar un archivo completo de todas las operaciones que hace. Le prohibe que registre datos falsos y engañosos en relación con esas operaciones. Y le prohibe al comerciante a comisión echar mercancía a la basura, desecharla por inservible o destruirla si no hay motivo justificado para hacerlo.

No es mucho pedirle al comerciante a comisión que cumpla con estos requisitos. Todo lo que se le pide es que siga el procedimiento usual, rutinario, de todos los negociantes honrados y competentes. Por ejemplo:

Si recibe usted una partida en consignación y encuentra que está en malas condiciones, debe ser usted lo bastante inteligente como para conseguir que se haga una rápida inspección federal a fin de que se establezca la prueba del mal estado de la carga. También tendrá usted que darle cuenta por escrito de lo que ocurre al expedidor, para que quede informado del suceso. Los boletos de venta que usted use deben poder identificarse fácilmente con el número de lote asignado a la partida en consignación, habiendo separado previamente estas ventas de las ventas de todos los demás productos con los cuales esté operando al mismo tiempo.

Supongamos que la partida sea tan mala que una parte importante de ella carezca de valor alguno. Podrá usted probarlo si consigue un certificado federal de haber sido echada a la basura. Y si no es posible lograr que se haga esa inspección, entonces podrá obtener usted un certificado del Departamento de Salubridad local. ¿Que esto puede ser costoso? En manera alguna. Aparte de que tanto los gastos de inspección como el certificado "basurero" se pueden descontar al presentar la cuenta al expedidor.

Cuando se dispone de una partida con prontitud y corrección, ningún expedidor razonable puede quejarse cuando reciba su cuenta acompañada de las pruebas necesarias. Mas si se quejara el expedidor, no tendría usted que preocuparse por ello, ya que su cuenta estaría sólidamente respaldada por su archivo. Y se experimenta una

gran satisfacción cuando se tiene la impresión de haber dado fin al despacho de una partida en consignación de una manera total y completa.

Los expedidores comprenden y saben apreciar cuándo se despachan sus partidas con mano competente. Satisfechos en tal caso como clientes, se sienten inclinados a dar más ocasiones de hacer negocios a los comerciantes a comisión que entienden la cosa al modo PACA.

Capítulo 16

¡LOS HECHOS SIMPLEMENTE, SEÑORA!

Los comerciantes a comisión (continuación)

Todas las semanas el sargento Joe Friday ha servido de entretenimiento a millones de aficionados a la televisión —y hasta se ha ganado un ascenso— "nada más que por tratar de enterarse de los hechos".

Los hombres que están al servicio de la PACA —celebramos decirlo— no tienen que habérselas, como Friday, con tipos "Dragnet". Ni es su trabajo tan emocionante y espeluznante como el de Friday. Pero los hombres que están al servicio de la PACA y Joe Friday tienen por lo menos una cosa en común: que a los dos les interesa conocer los hechos cuando reciben una denuncia.

Uno de los casos más delicados con que puede encontrarse la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición es el que concierne a una denuncia por la que se acusa a un comerciante a comisión de haber hecho cuentas inexactas o falsas. Ahora bien, toda denuncia debe ser cuidadosamente investigada. Pero no se pueden conocer los hechos relativos a la contabilidad registrada sobre un lote determinado poniéndose a hablar por teléfono con el comerciante a comisión, o escribiéndole una carta. Lo que hay que hacer es ir a su oficina y decirle:

—Hemos recibido una denuncia de Harry Hotcar sobre la contabilidad hecha por usted en relación con el vehículo No. XYZ, y vengo a ver sus boletos de venta y otros documentos para verificar las cuentas de ese despacho.

Casi siempre la respuesta que recibe el representante de la PACA es ésta:

—Ahí tiene usted nuestros registros. Sírvase estudiarlos. Si no encuentra lo que busca, infórmeme.

Pero cabe que otras veces el comerciante a comisión oponga alguna resistencia, ya sea porque le molesta que alguno dude de su palabra, o bien porque tiene algo que ocultar. Naturalmente, la oposición no se puede considerar con indulgencia cuando se trata de hacer valer lo dispuesto por la Ley PACA.

Al representante de la PACA le gusta que el comerciante a comisión vea cómo comprueba las cuentas. También le gusta responder a toda pregunta que se le haga sobre la manera en que está haciendo la verificación. Explica por qué es necesario verificar los precios y la manera en que se ha hecho el despacho de otras partidas del mismo artículo, con las que se estuvo operando al mismo tiempo que con la partida motivo de la denuncia. Explica por qué es necesario verificar los precios dados, y por qué tiene que comprobar que se han hecho arreglos por reclamación con los clientes.

Si encuentra el representante de la PACA que la contabilidad del comerciante a comisión está correcta, da cuenta de ello inmediatamente al denunciante, y el caso queda terminado. Mas no dejará de señalarle al comerciante a comisión las deficiencias que haya podido notar en sus registros, y le sugerirá la manera de mejorarlos. Si encuentra faltas de mayor importancia, le dará al comerciante a comisión un informe escrito detallándolas, y le notificará que más adelante irá un representante de la PACA a ver si las fallas han sido corregidas.

A veces se ha encontrado que los registros falsos tenían por causa el haberse hecho **pagos en demasía.** En estos casos se hace también la "comprobación posterior", porque entre los requisitos básicos de la PACA figura eso del llevar registros completos y correctos, y también porque el comerciante a comisión puede estar dañándose a sí mismo con los pagos que hace en exceso a causa de llevar una contabilidad deficientemente detallada.

Si el representante de la PACA encuentra que no se ha hecho el pago total del correspondiente producto neto, exigirá inmediatamente el pago de la cantidad debida. Si no hay pruebas de que haya habido intención de fraude, si no hay pruebas de pagos persistentes en menos, el asunto queda liquidado después de hacerse el pago. Con la reserva, naturalmente, de volver a verificar las cuentas más adelante para comprobar que se han corregido todas las deficiencias relacionadas con la conservación de los datos necesarios.

Si se descubre que ha habido intención de fraude o que han sido muchos los pagos en menos efectuados, se examinarán más cuentas para determinar si se sigue en ello un procedimiento constante. Los

pagos en menos flagrantes o repetidos efectuados por un comerciante a comisión constituyen una grave violación de la Ley, y exige una acción disciplinaria.

El grupo de conferencia de la industria PACA estudió cuidadosamente los procedimientos usados por la PACA en los casos de denuncia por cuentas incorrectas, y sostuvo enérgicamente el principio de que se debe hacer una investigación completa y total de los libros de un comerciante a comisión una vez que se ha encontrado en ellos una violación de la Ley como consecuencia de una denuncia. El grupo de conferencia fue también de opinión —y puso en ello un gran interés— que se deben dar a conocer esos procedimientos y prácticas lo más ampliamente posible a toda la industria, a fin de que todo el mundo comprenda y conozca el problema en toda su importancia.

El enterarse de los hechos puede no ser un asunto agradable para nadie, pero no es causa de temores para los que hacen sus negocios al modo PACA.

Capítulo 17

EL TERCER HOMBRE

Los deberes de los corredores

Hace unos cuantos años tuvo un gran éxito una nueva pieza musical. Llevaba por título "El motivo del tercer hombre", y sin duda alguna todos la oímos tocar muchas veces en los pacíficos días anteriores a la llegada del "rock and roll".

Pues bien, el mundo de los negocios de los productos del campo tiene también su tercer hombre, un hombre que ocupa una posición clave y a quien le llamamos corredor. El corredor desempeña un papel de importancia vital en el mercado de frutas y verduras. Y por ser un personaje tan importante va a ser el motivo de nuestros siguientes capítulos.

Hay acuerdo unánime respecto a qué cosa sea un corredor. La Ley, el diccionario, el comercio y la costumbre convienen en que el corredor es un hombre que, por unos derechos que cobra, pone en contacto al vendedor con el comprador y ayuda a que firmen un contrato entre sí.

Naturalmente, no todos los corredores operan de la misma manera, ni residen en el mismo lugar. Unos se establecen en los mercados terminales, otros en las zonas de despacho. Unos representan al vendedor y otros al comprador. Pero sea como fuere, el modo como opera, y sea donde fuere el lugar en que esté, su principal misión es poner en contacto a ambas partes, concertar un acuerdo entre ellas y traducir ese acuerdo a palabra escrita y a un contrato válido.

El papel que desempeña el corredor es importante. Para poder ser un buen corredor hace falta estudiar, experiencia y mucha capacidad de trabajo. Y debe entender el negocio de que se ocupa. También debe entender en cuestión de contratos. Tiene que ser también un buen vendedor, ya que si sus clientes no ganan con las transacciones que él concierta, podemos tener la seguridad de que sus clientes

no seguirán siéndolo por mucho tiempo. El corredor tiene que estar enterado, minuto a minuto, de todo lo que pasa en relación con un gran número de informaciones. Si se trata de un corredor que entiende el negocio de los productos del campo, debe estar enterado de cómo se hallan los cultivos y del tiempo que hace en los lugares de despacho, de la situación del mercado y de las operaciones que se están haciendo entre los expedidores y los negociantes. El debe conquistarse y ganarse el respeto de estas partes.

Ocupando una posición clave, los corredores se hallan en situación ventajosa para poder ayudar a aquellos de sus clientes que "hagan negocios al modo PACA". Todo corredor debe conocer perfectamente la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición. Debe tener un conocimiento práctico de las disposiciones de la Ley que se refieren o afectan a los corredores, y del tipo de operación que está llevando a cabo. Los términos y las definiciones del comercio PACA deben serle familiares, para poder usarlos en los contratos que negocia y estar en disposición de poder informar a las partes interesadas de los derechos y deberes derivados del tipo de contrato que hacen. Estas cosas debe hacer el corredor como servicio que debe prestar a los que representa, mas también debe hacerlo en beneficio propio, ya que a los corredores les obliga la Ley no menos que a los demás.

No obstante todo lo que puedan hacer los corredores más competentes, a veces se producen disputas entre las partes contratantes, y la forma como son tratadas estas disputas es lo que diferencia a los hombres de los muchachos en el negocio del corretaje. El corredor debe hacer todo lo que puede por lograr un arreglo amistoso, y esto requiere tacto y diplomacia, y una conducta limpia e imparcial en todo el problema.

Si no se puede lograr un arreglo y se presenta una denuncia, el corredor debe estar en situación de poder proporcionar al representante de la PACA una información real e imparcial de toda la transacción, información que se apoyará en los datos que fue registrando en el curso de las negociaciones que permitieron hacer el contrato.

Todo corredor debe tener conciencia de sus deberes de agente de una o ambas partes si quiere tener éxito en su misión, y debe realizar su trabajo con honestidad y conciencia. En una palabra: debe conocer el negocio y hacerlo al modo de PACA.

Cuando el corredor hace los negocios de esta manera, se hace un favor a sí mismo y presta un servicio que beneficia a la industria en general.

Capítulo 18

HAGASE LA LUZ

La confirmación de las ventas por los corredores

Un famoso jurista inglés, Sir Thomas Erskine Holland, lo dijo de este modo tan interesante:

—Los corredores no son más que un medio de comunicación entre el comprador y el vendedor.

Al expresar tal opinión, manifestada mucho antes de que existiera la PACA, el juez subrayó que lo fundamental de todo contrato es que se pongan en contacto las mentes de las partes interesadas. Y señalaba así el papel importante y difícil que desempeña el corredor al preparar el terreno para que firmen contratos el comprador y el vendedor.

La Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición pone interés en destacar el primer deber del corredor: informar plenamente a las partes interesadas sobre las condiciones en que se va a hacer el contrato, y obtener un acuerdo a base de esas condiciones.

Naturalmente, no puede haber acuerdo verdadero si el corredor no da toda la información necesaria al vendedor o al comprador. Si una de las partes sale perjudicada a causa de no habérsele dado toda la información, el corredor tendrá que responder ante la Ley por negligencia.

El grupo de conferencia de la industria PACA puso el mayor interés en subrayar la necesidad de que todo corredor confirme por escrito todos los contratos que negocie. Ya dijimos en otro capítulo que todo el mundo debe confirmar su contrato por escrito. Si un vendedor y un comprador negocian directamente entre sí y no confirman lo convenido por escrito, no podrán luego echar a nadie más que a sí mismos la culpa de lo que ocurra si más tarde se produce una disputa sobre las condiciones del contrato verbal concertado. Los corredores, en cambio, tienen la obligación de asegurarse de que am-

bas partes queden plenamente informadas de las condiciones del contrato. No hay otra manera aceptable de que los corredores hagan lo que deben hacer, si no es entregando a las partes las confirmaciones por escrito.

Otro aspecto de la cuestión que no debe olvidarse es el de que la Ley PACA exige que los que tengan autorización para intervenir en el negocio de los productos del campo (incluso los corredores) deben conservar un archivo completo de todas las transacciones que han realizado. ¿De qué otro modo podría cumplir el corredor esta disposición de la Ley si no expide confirmaciones escritas de los contratos y no guarda copias de las mismas en sus archivos?

Por lo general, los corredores utilizan una de estas dos clases de confirmación de contratos:

La "confirmación corriente de la venta", que va firmada por el comprador y por el corredor como agente del vendedor. Una vez firmado este documento, se convierte en contrato efectivo para ambas partes.

El "acostumbrado memorándum de la venta", que lleva la firma del corredor como agente de ambas partes. Este documento constituye un testimonio válido de las condiciones en que se ha hecho el contrato, a menos que una de las partes opusiera inmediatamente reparos al mismo.

Esto explica la importancia que se concede al hecho de que el corredor entregue inmediatamente el contrato escrito a ambas partes. También importa mucho que ambas partes repasen el documento con detenimiento en cuanto lo reciben, para asegurarse de que se han registrado con absoluta corrección las condiciones del contrato.

Por mucho cuidado que se ponga para evitar que se introduzcan errores en esos documentos, de vez en cuando algo que no está bien aparece en ellos. Puede también producirse una desavenencia entre las partes contratantes. En tal caso lo que procede hacer es poner todos los hechos en conocimiento de todas las personas interesadas.

Aparte de las desavenencias inevitables, existe la posibilidad de que se haga deliberadamente una declaración falsa de los hechos. Por ejemplo, un corredor puede decirle a un vendedor que ha concertado un contrato con un comprador, no habiendo en realidad semejante contrato. Evidentemente, una declaración como ésta es falsa y engañosa. Y revela poco entendimiento también en el corredor. Puede verse respondiendo a una denuncia por haber hecho declaraciones falsas y engañosas que violan la Ley. El corredor que recurre a ta-

les argucias debiera saber que se le puede hacer responsable de las pérdidas que se ocasionen por no haber sabido cumplir correctamente con su cometido.

La finalidad principal de la labor que realizan los corredores es "poner las mentes en contacto". La PACA entiende que deben asegurarse los corredores de que ese contacto se ha establecido y un acuerdo se ha logrado como consecuencia del mismo, para luego expedir una confirmación escrita del contrato a las partes interesadas.

Capítulo 19

PAGUE AL QUE LE SIRVE

Honorarios y gastos de corretaje

El camino que conduce a las buenas relaciones entre los servidores y las personas a las cuales sirven está pavimentado con hermosas divisas.

Los que son servidos han tratado siempre de ganar un honrado dólar en un día de trabajo honrado. Los que sirven también han tenido siempre muchas ganas de ganar un honrado dólar en un día de trabajo honrado.

En el comercio de los productos del campo, como en todos los demás comercios, la calle de la satisfacción tiene dos caminos. El corredor hace su trabajo para ganarse sus honorarios, y, naturalmente, cuando ha terminado de hacer su trabajo, cree que tiene derecho a recibir su recompensa. Sin embargo, son muchos los expedidores y los compradores que no siguen esta sencilla norma de conducta en relación con sus corredores. Parece que tampoco comprenden otras obligaciones que tienen que observar con respecto a los corredores si quieren cumplir con los requisitos que exige la PACA.

La Ley especifica que cuando un corredor ha cumplido perfectamente su misión al negociar un contrato válido y obligatorio para ambas partes contratantes, tiene derecho a ser remunerado a la mayor brevedad posible por sus servicios. Mas, ¿qué es lo que debe entenderse por pagársele a la mayor brevedad posible? Sin que se haya establecido ningún acuerdo concreto sobre la exactitud del plazo, podríamos decir que este pago debe hacerse dentro de los diez días siguientes a la presentación de su cuenta por el corredor. Cuando haya habido acuerdo respecto a la fecha del pago, éste debe hacerse en el día convenido.

La mayoría de la gente padece también un error en lo que concierne al corredor cuando una de las partes promueve un rompi-

miento del contrato. Supongamos que el corredor ha hecho un contrato válido, pero que el vendedor no envía la mercancía en la forma convenida. Rechaza el comprador la partida y entonces ésta es colocada en otra parte. En estos casos son muchos los expedidores que sostienen que no tienen que pagar los derechos de corretaje porque su mercancía ha sido rechazada. Mas en este caso el corredor ha realizado su trabajo y el vendedor ha dejado de hacer el suyo como debía. Lo cual significa que el corredor tiene derecho a ser pagado, ya que prestó el servicio que de él se requirió, y puesto que nada le obliga a garantizar que las partes interesadas responderán como se debe. Es cierto que muchos corredores acostumbran a no cobrar sus honorarios cuando no se realiza la venta. Pueden hacerlo si ése es su gusto, o su conveniencia, pero lo cierto es, y no hay que olvidarlo, que tienen un derecho legal a exigir que se les pague una vez que han dado fin a la negociación de un contrato válido.

A veces se producen desacuerdos por causa del importe del corretaje. Para evitarlos, lo mejor es que el corredor y su representado se pongan antes de acuerdo respecto a los derechos que ha de cobrar aquél. No existiendo acuerdo previo, el corredor está autorizado a cobrar lo que acostumbran a cobrar en la zona por tales servicios otros corredores.

Se da también el caso de que son muchos los corredores que suelen prestar a sus representados otros muchos servicios aparte de los estrictamente correspondientes a su profesión. Esto nos lleva a pensar en lo que pudiera pagarse por tales servicios. ¿Cómo se podría determinar el importe de tales servicios?

Nuestra respuesta es que no se puede dar ninguna respuesta fija. Los servicios extras que preste un corredor y lo que se le debe pagar por esos servicios son cosas que deben convenirse por anticipado entre el corredor y su representado. Estas son cosas que sólo conciernen a ellos.

Lo que no puede hacer un corredor es servirse de otro corredor para despachar un lote sin que haya sido autorizado previamente por su representado. Podría servirse en tal caso de un corredor que no fuera del agrado de su representado. El no dar cuenta de toda circunstancia relativa a la transacción a su representado, constituye para el corredor una omisión o falta en el cumplimiento de su deber. Esto puede dar también lugar a que se le carguen al representado "derechos de corretaje por partida doble", es decir, los honorarios del primer corredor y los honorarios del segundo corredor. Esto no

se puede hacer si no ha sido previamente autorizado por el representado.

Se da una situación parecida en los casos en que el corredor presente sus cuentas "a ambas partes". Por lo general, el corredor sólo representa a una de las partes, y en tal caso sólo debe esperar que le pague la parte a la cual representa.

Naturalmente, pueden el comprador y el vendedor convenir en pagar entre los dos los gastos de corretaje. Esta es una facultad que PACA no les niega. Es recomendable, sin embargo, que si ambas partes convienen previamente en repartirse los gastos, lo hagan constar por escrito. Aparte de la PACA, hay otras leyes que se ocupan de este caso —especialmente la Ley Robinson-Patman—. Los interesados debieran informarse también de lo que disponen estas otras leyes.

Lo que ya se sale de toda proporción es cuando un corredor cobra a las dos partes interesadas, suponiendo cada una de ellas que la otra no ha pagado los derechos. Esto es, sencillamente, cobrar dos veces. Y, por lo tanto, no es hacer negocios al modo que la PACA los hace.

Capítulo 20

¿QUIEN PAGA LAS CALABAZAS?

Garantías de pago

Cuando se hacen los negocios al modo PACA, no hay razón para preocuparse a cuenta del pago total del producto vendido. Pero como no se hacen siempre los negocios al modo PACA, vamos a examinar algunos de los derechos y deberes del corredor en lo referente a la cuestión de los cobros.

Por lo general, el corredor termina su misión una vez que ha puesto en contacto a las dos partes y luego que ha negociado un contrato válido y obligatorio. Más obligaciones no tiene, a menos que haya convenido en prestar otros servicios. El corredor no es responsable, por ejemplo, en lo que toca a cobrarle al comprador el precio convenido para remitírselo al vendedor; tampoco responde de que las partes contratantes cumplan o dejen de cumplir lo estipulado en el contrato. Pero sí puede el corredor, naturalmente, convenir en realizar tales servicios, o garantizar el pago del precio de compra. Pero si el corredor ha convenido en hacer tales cosas al negociar el contrato, está obligado a cumplir su palabra, tiene que hacer lo que dijo que haría en caso necesario.

De este asunto se ocupó muy especialmente el grupo de conferencia de la industria PACA en la reunión que tuvo con los representantes del Departamento de Agricultura. Señalaron que algunos corredores, encontrando difícil concertar una venta porque el vendedor desconfía del comprador, se sienten inclinados a animarle a aquél a que convenga en vender.

—No se preocupe —dice el corredor—. Expida la mercancía a Harry a crédito y ya me ocuparé de que usted cobre.

Y Harry no paga y el vendedor no deja de importunarle al corredor por la cuestión de la deuda. Los corredores no deben hablar de este modo si no están dispuestos a responder con dinero. Está

muy bien que el corredor dé su opinión sobre la situación económica del comprador. Pero no debe emplear palabras que dan a entender que garantiza el pago de la cuenta cuando no es eso lo que quiere decir.

Por lo general el vendedor le pasa directamente la factura al comprador. Pero a veces el corredor puede aceptar pasarle la factura al comprador, cobrarla y remitir el dinero al vendedor. Esto se hace corrientemente cuando el corredor divide el lote entre varios compradores que se han puesto de acuerdo sobre el precio. Pero aun cuando el corredor se encargue de cobrar en estos casos, no garantiza que el comprador pagará, ni se hace responsable del pago. El vendedor sigue corriendo el riesgo de una venta hecha a crédito, a menos que el corredor se haya comprometido a pagar si el comprador no paga.

Algunos corredores le pagan a veces al vendedor por anticipado antes de haberles cobrado él a los compradores. Esto es muy arriesgado. Puede ser que el corredor no haya querido con eso ofrecer una garantía del pago, pero puede ser también que le cueste recuperar el dinero adelantado si el comprador no paga. Debe reconocerse, sin embargo, que los pagos por adelantado no le convierten al corredor en responsable del pago por el comprador.

Pero el hacerse cargo por cuenta propia de un artículo adquiriendo derecho de propiedad sobre el mismo, le quita al corredor que tal hace su categoría profesional frente al vendedor. Entonces se hace totalmente responsable del pago, aunque revenda la mercancía o haya comprado por cuenta de otro comprador. Uno no es corredor por el solo hecho de llamarse así. El corredor negocia contratos para otros, no para él mismo. Si compra por cuenta propia, no sólo se hace responsable del pago, sino que tanto él como el vendedor violan las leyes del Comercio Federal si éste le paga una comisión o corretaje.

Los deberes y las responsabilidades de los corredores los define perfectamente la PACA. Cuando se da al término "corredor" un significado vago dentro de la industria de los productos del campo, el resultado suele ser equívocos y disputas.

Para hacer los negocios al modo PACA hay que dejar bien clara la posición de cada persona en cada transacción. Los corredores están también obligados a especificar claramente todo servicio adicional o garantía que ofrezcan o realicen al margen de su deber primordial, el cual consiste en negociar contratos válidos y en entregar las confirmaciones escritas de los tales contratos.

Capítulo 21

HACIENDO LO QUE PROCEDE

Aceptación y rechazo legales

Cuando cogemos el periódico, casi todos los días vemos la página delantera llena de cosas tales como huelgas, accidentes, asesinatos y... algún suceso en el que han intervenido los gamberros. La naturaleza de la noticia es... lo no corriente.

Pero a pesar de todo esto, sigue siendo verdad el hecho de que la mayoría de los seres humanos somos gente pacífica, de orden, que llevamos una vida rutinaria, sin sucesos. Lo mismo se puede decir del negocio de los productos del campo en general. Casi todos los despachos de mercancías se hacen de acuerdo con lo estipulado en los contratos, y son aceptados por los compradores sin que haya lugar a disputas.

Sin embargo, la industria de los productos del campo también tiene momentos en los cuales el negocio se descarrila por una razón u otra. Sucede a veces que no se hace un despacho de mercancías conforme a lo estipulado en el contrato, y el comprador no acepta el producto. Si somos nosotros los que nos encontramos en tal situación, es decir, en la situación del comprador, deberemos asegurarnos primero de los derechos que nos asisten y de los deberes a que estamos obligados por la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición, y debemos también informarnos de los derechos y deberes del vendedor. Debemos tener muy presente que, incluso cuando un lote no cumple los requisitos del contrato, podemos no estar autorizados a rechazarlo, ya sea a causa de las condiciones del contrato o bien porque hemos hecho algo que constituye por sí solo una "aceptación" del despacho.

¿Podemos rechazar un lote determinado a causa de las condiciones del contrato?

Si hemos comprado conforme a los términos comerciales "aceptación f.o.b." o "aceptación final f.o.b.", no podemos rechazar el lote, incluso cuando el vendedor no ha respondido a lo estipulado en el contrato. En tal situación, el remedio consiste en recuperar los daños que nos ha causado el vendedor, nunca rechazando el lote.

Mas si hemos comprado haciendo una transacción f.o.b. corriente, entonces sí podremos rechazar la carga **si no reúne las condiciones del contrato.** Pero antes de rechazar la carga, tendremos que tener la seguridad de no haberla aceptado de alguna manera, mediante algún paso que hemos dado, o que hemos dejado de dar.

Según la Ley, hay diversas maneras de aceptar un lote. Se puede aceptar una partida enviando el vehículo a otro destino cuando está en ruta. Y se puede actuar como dueño de la carga de otras varias maneras: cambiando el servicio protector, por ejemplo, el enfriamiento o la calefacción de la carga, o retrasando el viaje del vehículo, o descargando una parte de la carga. Al hacer cualquiera de estas cosas, aceptamos virtualmente el lote. Y una vez que lo hemos aceptado de un modo u otro, está claro que no podremos rechazar la carga. Nos pertenece totalmente.

Además de ver qué hacemos y qué dejamos de hacer, tendremos que tener también cuidado con el transcurrir del tiempo. Según PACA, se nos concede un espacio de tiempo razonable para inspeccionar la carga después de su llegada y para rechazarla si no cumple lo dispuesto en el contrato. A los despachos por ferrocarril el tiempo de inspección que se les concede es de 24 horas; a los despachos por camión, seis horas. Sobra tiempo para que un comprador inspeccione la carga y decida lo que ha de hacer. Pero es preciso asegurarse de que uno no se demora. Porque si dejamos pasar el tiempo que se nos concede sin hacer la inspección, aceptamos automáticamente el lote; hemos perdido la oportunidad de poder rechazarlo si no responde a lo estipulado en el contrato.

Claro que esto no significa que hemos perdido también la oportunidad de recurrir contra el vendedor si la carga no está en condiciones. Le informaremos al vendedor que aceptamos la partida protestándola, le explicaremos el motivo de la queja y nos ofreceremos a pagarle un precio razonable por el producto enviado. No nos faltará ocasión de buscar llegar a un arreglo con el vendedor. Y si no podemos lograrlo, nos queda el recurso PACA. Podemos pedirle que venga a ayudarnos. Podrá determinar formalmente el precio razonable de la partida a base de pruebas aportadas por ambas partes.

Al hacer el rechazo justificado de un lote, debemos asegurarnos de que le informamos al expedidor nuestra decisión de una manera clara y que no permite interpretaciones erróneas. El limitarse a pasar una queja informándole que quisiéramos llegar a un arreglo, no es precisamente un rechazo, ni puede ser interpretado como tal.

¿Y qué haremos cuando recibimos un cargamento mezclado, en el que una parte de la carga no reúne condiciones satisfactorias? Aquí sucede lo que en la canción: "O todo o nada". El comprador tiene que aceptar toda la partida o rechazarla en su totalidad. No puede aceptar sólo una parte de la carga y negarse a aceptar el resto.

Pero siempre queda alguna manera de salir de tal situación. Podemos ponernos de acuerdo con el vendedor. Por ejemplo, podemos aceptar la parte que está en condiciones pagando por ella el precio de factura, y podemos luego ponernos de acuerdo con el vendedor respecto del precio del resto de la carga. Esta es la manera de hacer negocios al estilo PACA, es decir, la forma en que los más hábiles compradores y vendedores liquidan estos problemas.

Capítulo 22

PAJARO EN MANO

Pago retardado

Una de las alegrías más dudosas que se suelen presentar cuando uno está metido en el negocio de los productos del campo es la oportunidad que nos ofrece el destino de conocer a todos los miembros de la Familia Pirata. Es muy probable que hayamos tropezado de vez en cuando con Carlitos Pagalenta, con Guillermito Coartada, con Benjaminito Excusas, con Pedrito Fecha, con Alejandrito Disculpas y con muchos más.

Lo probable es que si lleva mucho tiempo metido en el negocio, conozca ya a toda la familia. Si no ha tenido el gusto de conocerlos, permítame que se los presente. Ellos constituyen los miembros de una familia acerca de los cuales suele decirse:

—¿Cuánto me costará olvidar que existen?

Son gente que se ha especializado en el arte de ignorar todo lo relativo a la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición. Prefieren hacer los negocios a su manera, sobre todo cuando se trata de pagar. La Ley exige que el comprador pague rápidamente, y que el comerciante a comisión presente cuentas verdaderas y correctas y que pague también pronto el producto de una partida recibida en consignación. Casi todo el mundo metido en el negocio sabe esto, y casi todo el mundo se atiene a lo dispuesto por la Ley. Los tipos de que nos ocupamos ahora están también perfectamente enterados de las normas establecidas, pero les gusta jugar violando el reglamento y tratando de escaparse al castigo.

Carlitos Pagalenta es siempre puntual. Puede usted tener la seguridad de que será largo en palabras y corto en hechos, o mejor, de que prometerá mucho y cumplirá poco. Pagará, eso sí, el producto, pero sólo cuando el vendedor esté a punto de agarrarle por el cuello.

Guillermito Coartada opera de modo distinto. Tiene una imaginación muy despierta (debiera haberse dedicado a escribir y no al comercio). Siempre le pasa alguna desgracia que le impide pagar lo que quisiera pagar. Pero acabará pagando... cuando esté usted a punto de estallar de impaciencia. Y si no tiene usted los ojos bien abiertos, tal vez le meta un cheque por menos del valor total de la deuda.

Benjaminito Excusas es el muchacho cuya cuenta bancaria anda siempre escasa de fondos. Pagará con un cheque, y luego tratará de cubrir el valor del cheque antes de que llegue al banco. Mas de vez en cuando no consigue con sus enredos cubrir la cuenta bancaria lo bastante aprisa, y el cheque da un salto. Entonces empiezan las excusas de Benjaminito Excusas, y casi habrá acabado con usted para cuando liquide la cuenta.

Le tenemos después a Pedrito Fecha. Su técnica es diferente. Este paga —¿cómo no?—, pero encontrará usted que la fecha del pago del cheque ha sido pospuesta. No tendrá usted, pues, más remedio que esperar. Cuando usted le advierta lo que ocurre, dirá que es usted muy poco razonable. Andaba escaso de fondos aquel mes... esta es la primera vez, etc., etc.

Alejandrito Disculpas es otro miembro del club. Usted cree que le ha hecho una venta razonable y justa, pero el producto llega a destino cuando los precios están bajando en el mercado. Fíjese usted en lo que hace: Le dirá que los sacos están mojados, o que el cosido está torcido, o que la etiqueta está puesta al revés, o que los clavos no están bien metidos en los cestos. No le ofrecerá a usted nunca una bonificación cuando sube el mercado, lo cual significa que es un comerciante que sabe lo que hace. Pero cuando bajan los precios, necesita un reajuste por diez centavos o un cuarto de dólar y persistirá en ello hasta que ceda usted.

Pero no se habrá visto usted en lo peor mientras no se vea envuelto en un juego musical con varios de estos sujetos a un tiempo. Carlitos le paga con demora a Guillermito. Este, cubriéndose, aduce cualquier coartada ante Benjaminito, quien a su vez se mete en un enredo con Pedrito, el cual, finalmente, le entrega a usted un cheque con la fecha demorada. Usted será un hombre muy afortunado si de semejante juego saca algo que le sirva de consuelo.

Estos individuos no son sólo piratas, son también parásitos. Unos parásitos que trabajan con el dinero de usted y con el de otros miembros honorables de la industria. Puede usted decidirse a negociar con ellos si cree que más valen cien pájaros volando que uno en mano.

Pero no se haga usted ilusiones sobre las consecuencias: Está usted pagando los intereses del dinero que le ha anticipado el banco, y ellos están jugando con los fondos de usted.

Usted no tiene por qué ser tratado de ese modo. La PACA exige que el comprador pague en el término de 10 días de haber aceptado el producto, y dispone que el comerciante a comisión presente cuentas y pague el producto de un lote recibido a consignación dentro de los 10 días siguientes a haberse efectuado la última venta.

Cuando uno de esos tipos se pone a hacer teatro, dígale qué es lo que debe, y si no paga, presente una denuncia contra él en la PACA. Al hacerlo, no solamente se hará usted un favor a sí mismo, sino que prestará un buen servicio a todos los que en la industria operan al modo PACA.

Capítulo 23

¿QUIEN HA HECHO UN NUEVO PACTO?

Acuerdo y satisfacción

Todos los que están metidos en el negocio de productos del campo se han encontrado alguna vez con el siguiente dilema: Un comprador que debe 1,000 dólares como importe de la factura de un despacho de mercancías, envía un cheque por valor de 500 dólares, con una nota en el cheque que dice que se ofrece en pago del total.

¿Lo aceptaremos?

La tentación puede ser fuerte (sobre todo si andamos escasos de fondos). Tal vez cobremos el cheque y le notifiquemos luego al comprador que esperamos que nos pague el saldo de la cuenta.

Pero mejor será si no cedemos a la tentación de cobrar el cheque. Porque si lo hacemos nos llevaremos una gran sorpresa. Voy a explicarlo, para que no se crea que estoy pronunciando otro sermón contra las tentaciones... Estamos tratando aquí un caso legal al que los abogados le han puesto el nombre de "acuerdo y satisfacción". Se trata de un tipo de contrato que uno puede concertar sin darse cuenta de que se ha metido en un nuevo contrato.

Este caso suele producirse corrientemente cuando hay un contrato válido entre el comprador y el vendedor. Llega la mercancía a destino y se produce una discusión entre las partes interesadas por causa de la mercancía, pero no llegan a ponerse de acuerdo el comprador y el vendedor. Entonces aquél ofrece en pago una cantidad inferior a la del importe de la factura, con una nota que dice que se ofrece la suma como pago final y total.

Pero si aceptamos el cheque cobrándolo, hemos podido modificar el contrato original, o hemos podido hacer un convenio de "acuerdo y satisfacción". Por consiguiente, cuando se nos presenta uno de estos casos, lo mejor que podemos hacer es consultar con un

abogado para conocer los diversos medios de acción de que disponemos.

Si no queremos liquidar el asunto por la cantidad ofrecida por el comprador, debemos devolverle el cheque inmediatamente y pedirle la totalidad del importe de la factura... o la cantidad que estamos dispuestos a aceptar como liquidación total si creemos que debemos arreglarnos de algún modo con el comprador. Luego, si el comprador no paga la totalidad de la factura o el ajuste posterior inmediatamente, debemos presentar una denuncia ante la PACA para cobrar la deuda.

Para llegar a concertar un "acuerdo y satisfacción" hacen falta dos elementos indispensables: En primer lugar, debe haber una disputa real entre las partes, y, en segundo lugar, el deudor debe manifestar claramente que el cheque que entrega lo ofrece sólo como condición de que sea aceptado como pago del total de la deuda. Esto quiere decir que el "acuerdo" no es otra cosa que la que el vendedor accede a aceptar una cantidad menor de la que debe cobrar. Y esta aceptación del acuerdo es lo que se llama "satisfacción". La satisfacción exime al comprador de toda obligación.

Con esto podemos ver, por consiguiente, que no hay posibilidad de que haya acuerdo y satisfacción cuando el comprador le envía al vendedor una parte del importe total como pago, sin dar ninguna explicación ni formular ninguna protesta, para luego notificarle al vendedor que el cheque lo había enviado con la intención de hacerle un pago total y final. Si tal cosa nos ocurre, podemos aceptar el pago parcial... y pedirle luego al comprador que pague el saldo.

Sin embargo, si se produce una discusión de buena fe entre ambas partes, debemos tener cuidado al aceptar cualquier pago que represente menos del importe adeudado, y debemos redoblar nuestra prudencia si el comprador nos dice que el dinero que nos envía nos lo ofrece como liquidación total. Y, una vez más, no debemos perder de vista el factor tiempo, no tardemos demasiado en devolver el cheque. Si nos quedamos demasiado tiempo con un cheque, el comprador puede alegar que la demora equivale a aceptar una cantidad menor que el valor total de la factura.

Cuando no se discute una reclamación de pago, no es tan delgado el hielo legal sobre el cual estamos patinando, pero sigue siendo resbaladizo. Si el comprador admite que debe la cantidad reclamada, no podrá saldarla pagando cualquier importe menor. Pero necesitamos todavía vernos libres de cualquier litigio por causa de la cifra total.

He aquí lo que sugerimos, de acuerdo con la manera de hacer PACA las cosas, que debe hacerse cuando el comprador remite el pago parcial de una factura, con una nota escrita en el cheque informando que el pago se ofrece como liquidación total de la cuenta:

Se debe escribir o telegrafiar rápidamente al comprador diciéndole que no aceptamos dicho pago como liquidación final. Si conviene en aceptar que el pago no es sino una parte de la deuda, entonces estaremos a salvo si depositamos el importe del cheque en un banco a base de tal aceptación por el comprador. Pero si el comprador no da su conformidad, debemos devolverle rápidamente el cheque y decirle que pague la totalidad del importe de la factura.

Capítulo 24

NO ES NECESARIO HACERLO ASI

Etiquetas falsas

Quizás sea verdad que la rosa seguiría oliendo bien si le pusiéramos otro nombre. Pero cuando se trata del negocio de los productos del campo, nos tiene más cuenta creer al poeta que dijo que "Una rosa es una rosa, es una rosa".

Cuando compramos medicinas, dulces o insecticidas, las etiquetas nos indican exactamente la cantidad y la clase de los ingredientes que van dentro del paquete o la caja. Las reglas de la PACA que se refieren al poner a las mercancías etiquetas falsas, no buscan otra cosa que el lograr que las etiquetas que se ponen en los paquetes de frutas y verduras describan exactamente lo que contienen.

No hay disposición alguna en el reglamento de la PACA que exija que se le ponga etiqueta a ningún paquete. Pero sí hay disposiciones que exigen que las etiquetas sean verdaderas cuando les ponemos rótulos a las mercancías. Es fácil, por consiguiente, cumplir con lo que dispone el reglamento. Basta asegurarse de que el producto que se mete en cajas, sacos o cestos corresponde exactamente a la clase, grado, calidad y cantidad declarados en la etiqueta. Y hay que asegurarse también de que si la etiqueta señala el lugar en que fue cultivado el producto, esa declaración sea también exacta.

Llegados a este punto, creemos que no hay necesidad de que nos ocupemos demasiado de los que deliberadamente declaran falsedades, esos oscuros negociantes que modifican y falsifican las etiquetas y los certificados, hacen combinaciones con las cargas y nunca dejan de crear problemas cuando tienen que pagar. Ellos saben que están portándose mal, ya se trate de la PACA o ya se trate de otra ley cualquiera.

Al hablar de esto, estamos pensando más bien en los negociantes que tratan de hacer sus negocios al modo PACA y que por inadver-

tencia pudieran incurrir en faltas de esta clase. La ley debe ser siempre correctamente interpretada. Nuestro deseo es ayudar a todo hombre que tenga buena voluntad.

Echemos una breve ojeada a un párrafo que tenemos ahora delante de los ojos. Dice que es ilegal el que cualquier comerciante a comisión, negociante o corredor:

> "falsifique de palabra, obra, marcando, pintando, rotulando, declarando u operando, la naturaleza, la clase, el grado, la calidad, la cantidad, el tamaño, la carga, el peso, la condición, el grado de madurez, o el Estado, el país o la región de procedencia, de todo artículo agrícola perecedero recibido, embarcado, vendido u ofrecido para ser vendido en negociación entre los Estados o en el comercio exterior".

De todas estas causas de perturbación, el grado y la procedencia parecen ser las que más importan. En el último año fiscal, el Departamento de Agricultura hizo 1,612 comprobaciones de lugar. Y se encontraron 234 violaciones de la ley, la mayor parte de las cuales correspondían a lotes cuyo grado no era el declarado y cuya procedencia tampoco era la señalada. El porcentaje es verdaderamente alto.

La mejor manera de estar seguro de que los rótulos son correctos es hacer examinar los productos en el punto de despacho por la Oficina Federal del Estado. Aunque uno esté capacitado para conocer perfectamente la condición de la carga en cuanto al grado y calidad, el producto puede darnos serios disgustos. Porque existe en muchos la tendencia a ceder "un poquito" en estos casos y, por consiguiente, a falsificar la calidad del producto.

Y no creamos haber encontrado una respuesta al problema quitando las letras "U.S." y llamándole al producto simplemente "Número Uno", o tal vez "Ideal", cuando existen para el producto en cuestión designaciones del grado U.S. Se tiene por norma interpretar del mismo modo las marcas "U.S. No. 1" y "No. 1". Convienen con esto agencias como la "Administración de Alimentos y Drogas" y la "Comisión del Comercio Federal", que se ocupan mucho de la cuestión de las etiquetas.

Cuando el producto es de pobre calidad lo mejor que se puede hacer es evitar declarar nada que pudiera identificarse como especificación del grado. Muchos Estados exigen que las etiquetas de frutas y verduras declaren el grado. En este caso, lo prudente es ocu-

parse de que se ponga el grado correcto del Estado o del Gobierno Federal.

La más corriente violación de la ley por falsificación suele ser el embalar los productos en continentes usados o de segunda mano. Cuando se usan sacos de segunda mano, hay que darles vuelta, poniendo lo de adentro afuera, o borrar las marcas que tenían. Todas las etiquetas o marcas viejas que aparezcan en cajas o cestos deben ser borradas o quitadas.

Muchos expedidores opinan que cuesta mucho trabajo atenerse al reglamento en lo referente a falsificaciones cuando se trata de utilizar envases de segunda mano. Pero resulta mucho más cómodo y sencillo enterarse de las órdenes dadas al respecto y obedecerlas antes de hacer un despacho de mercancía, que el verse metido en una discusión con el comprador después de su llegada a destino. Peor es aún verse precisado a dar explicaciones al Departamento.

El problema de la rotulación tiene un valor positivo en dólares y centavos. Si el contrato especifica que las patatas son de la clase "U.S. No. 1", no se cumple el contrato porque el saco diga que son Número Uno. Si la inspección comprueba que su calidad no alcanza esa categoría, el comprador podrá rechazar la partida justificadamente y hasta hacer una reclamación por daños y perjuicios. Y es lo más probable que cobre ese dinero, incluso si no hubo intención de cometer una falsificación.

Aparte de esto, obtendremos todos nosotros un beneficio mayor, más importante, de la industria que nos compete si utilizamos rótulos o marcas dignos de confianza. El comerciante que vende un producto falsificado no está compitiendo honradamente. Lo que está haciendo es ofrecer con engaño un producto inferior, es decir, creer que el comprador va a juzgar su mercancía "tan buena" como la otra. La verdad no es esa. La verdad es que, como la calidad es inferior, su precio es más bajo.

La falsificación es una enfermedad que se extiende como el cáncer. Si consentimos que se asome "nada más que un poquito" a la puerta, acabará por abrirla de par en par y por apoderarse totalmente de nosotros. Cuando se haya logrado hacer desaparecer del mercado la vergonzosa práctica de la falsificación, la industria de los productos del campo será un lugar más acogedor para todos.

Capítulo 25

NO SE TRATA DE OBTENER UNA LIBRA DE CARNE

Arreglos amistosos

Si fuéramos a creer lo que vemos en las caricaturas, muchos negociantes en productos del campo se sientan detrás de un escritorio lleno de teléfonos que están sonando constantemente y sostienen tres conversaciones a un tiempo.

¿Exageración? Un poco, quizás... a veces.

Pero la escena sirve para que nos imaginemos el papel tan enorme que desempeñan los "arreglos amistosos" cuando se hacen los negocios al modo PACA. Supongamos que ese individuo que está tan ocupado tiene en una vía de la estación del mercado terminal un vagón lleno de productos perecederos, y que se ha originado una discusión entre él (es decir, el comprador) y el vendedor sobre si se ha hecho o no se ha hecho una buena entrega.

La Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición se ha hecho para solucionar este tipo de disputas. Y la forma de operar en semejante caso ha sido cuidadosamente elaborada para que PACA pueda prestar sus servicios de una manera rápida y conveniente para este negociante en productos del campo... y para todos los negociantes como él.

La reacción inmediata del negociante en cuestión cuando se entera del problema que tratamos, es coger uno de sus teléfonos y llamar a Washington o al representante de la PACA que presta sus servicios en la zona. Quiere saber cuáles son sus derechos y deberes... y dónde está. Después resolverá lo que ha de hacer. Por de pronto, pone sumo cuidado en informarle al representante de la PACA de todas las circunstancias, sin añadir al relato matices o interpretaciones que le sean favorables. Su declaración se reduce a exponer simplemente los hechos, pues sabe muy bien que la opinión ofi-

ciosa que le dé el representante de la PACA no vale sino por lo que valga la información que ha recibido.

Al representante de PACA le gusta ayudar. Los representantes de PACA estimulan a la gente a que haga consultas por teléfono, porque las llamadas telefónicas suelen darles a menudo la oportunidad de evitar molestias cuando no llegan demasiado tarde, cuando las cosas no están tan malas que no hay ninguna posibilidad de obtener un arreglo amistoso.

A veces necesita el representante de PACA discutir plenamente el asunto con las dos partes antes de poder dar una opinión oficiosa. En los casos que requieren acción inmediata, cuando la parte que ha llamado por teléfono pide que se haga la cosa rápidamente, el representante de la PACA suele ponerse inmediatamente en contacto con la otra parte para ver si se puede enderezar el asunto.

El representante de PACA no suele registrar jamás tales consultas como denuncias formuladas de conformidad con la Ley. Pero, naturalmente, cualquiera de las partes puede ayudar a proseguir la investigación presentando una denuncia oficiosa por escrito. Al ocuparse de ella, el representante de PACA puede llevar el asunto por correspondencia o puede establecer contacto personal con las partes interesadas. Quizás se vea precisado, para realizar la investigación, a examinar los libros y registros de la parte denunciada, a fin de determinar si se ha hecho una contabilidad correcta en relación con una cuenta común a varios o con una transacción en consignación. O puede también examinar el caso para determinar el fundamento de una denuncia por daños.

Los expedientes que se han ido acumulando en los archivos durante muchos años nos dicen con toda claridad que la industria de los productos del campo prefiere arreglar sus asuntos de una manera oficiosa, a base de arreglos amistosos, antes que tener que recurrir a denuncias oficiales. Prevalece este modo de actuar porque la mayor parte de los hombres que negocian con productos del campo desean portarse honradamente en ese dar y tomar que es el comercio. Se han metido en el negocio para ganarse la vida honradamente, no para obtener una libra de carne a expensas de nadie.

En el último año fiscal, los representantes de la PACA tuvieron que atender a más de tres mil denuncias, sin incluir las miles de consultas que se les hicieron sin carácter de denuncia.

Los jugadores de béisbol y los abogados dicen que no se pueden ganar todos los partidos ni todos los pleitos. Los representantes

de la PACA dicen que no se pueden arreglar todas las desavenencias oficiosamente, por mucho empeño que uno ponga en conseguirlo. El año pasado pasaron 339 casos a la carpeta de los "procedimientos oficiales". De este asunto hablaremos en el próximo capítulo.

Capítulo 26

TRAJE DE ETIQUETA

Los procedimientos oficiales

Una de las carcajadas más grandes que se suelen soltar en los espectáculos cómicos es cuando a un tipo que aparece impecablemente vestido de caballero se le sale la pechera, o deja ver por alguna parte un anuncio que dice: "Coma en casa de Pepe". O cuando el tipo en cuestión se cae por llevar unos pantalones demasiado largos.

Podría alguno pensar que puede pasar lo mismo en el negocio de los productos del campo, que el proceder de una "manera formal", oficial, no es propia de los negociantes de tejas abajo que abundan en el negocio.

Es verdad que la industria de los productos del campo se inclina a ser informal, oficiosa, y que, como ya dijimos en el capítulo anterior, la mayor parte de las denuncias formuladas de acuerdo con la Ley sobre Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición, se arreglan de una manera oficiosa o informal. Solamente un número relativamente pequeño —aproximadamente una de cada diez— de las denuncias se ventilan mediante una acción oficial.

Esto no debe llevarnos a la conclusión de que los procedimientos oficiales no se han hecho para nosotros. Puesto que en algunos casos es precisamente lo que podemos necesitar. Si hacemos los negocios al modo PACA, llegará el día en que tengamos que recurrir a los procedimientos oficiales, por ser no sólo necesarios, sino muy útiles.

Los molestos incidentes que se originan cuando alguien ha dicho que "no paga" pertenecen a la clase de casos en los cuales se hace necesario recurrir a formular una denuncia oficial. Estos son los casos en los cuales el comprador acepta la mercancía, no encuentra ningún defecto en ella, pero dice que no tiene dinero. Lo cual elimina toda posibilidad de llegar a un acuerdo amistoso. Entonces, si la otra

parte quiere llevar el asunto adelante, la única alternativa que le queda es presentar una denuncia oficial.

Si como resultado de una denuncia oficial, se ordena el pago de la reparación y la parte deudora no paga en el término de 30 días o no recurre a los tribunales, se le retira automáticamente la licencia. Y ello le elimina del negocio hasta que cumpla la orden.

Los procedimientos oficiales son también útiles en ciertos casos que se salen del marco de esa sencilla actitud del deudor que no paga. Sucede con frecuencia producirse discusiones honradas por cuestión de principios entre los hombres que negocian con los productos del campo, discusiones que no tienen que ver con el dinero principalmente, sino con cuestiones sumamente legales o técnicas.

Cuando tal cosa sucede, las partes en litigio —y la industria en general— son favorecidas si al asunto se le da un carácter oficial, y obtienen también los beneficios de un fallo legal sobre sus derechos y deberes en el caso motivo de la disputa.

Una de las ventajas que tienen los procedimientos oficiales es que proporcionan la oportunidad de celebrar juicios orales. Estas audiencias se pueden celebrar a petición del demandado, cuando la suma en litigio es superior a 500 dólares. El juicio se celebra en el lugar donde está situado el negocio de la parte demandada, y permite que todos los hechos y relaciones con el litigio sean expuestos con toda claridad.

Otra de las razones que dan valor a los procedimientos oficiales es la calificación de los hombres que se ocupan de estos asuntos. Los representantes de la PACA están perfectamente enterados del funcionamiento de la industria de las frutas y verduras. Y los procuradores de la Oficina del Consejo General del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos que intervienen en estos procesos, también están penetrados de los secretos del negocio de los productos del campo.

Y como todos estos hombres están especializados en el conocimiento de los litigios del ramo, podemos tener todos la seguridad de que se ocuparán de nuestros problemas con la mayor objetividad posible. Esto no obstante, debemos conceder que la liquidación de asuntos por la vía oficial lleva más tiempo que el arreglarlos de una manera oficiosa. El tiempo invertido en los procesos oficiales no cuenta en el Departamento de Agricultura, a causa de que las partes interesadas suelen hacer que los casos se prolonguen por motivos tácticos. De todos modos, se han fijado formas de trabajo rutinarias

—que están siendo constantemente revisadas— para acelerar los procesos de una manera conveniente para la industria.

Los servicios que los representantes de PACA nos prestan en estos casos no nos son cobrados en manera alguna. Esta es una de las muchas actividades que se sostienen con la cuota anual que pagamos cada uno de nosotros por la licencia PACA. No hace falta que contratemos los servicios de un abogado para hacer la denuncia. Podemos ocuparnos nosotros mismos de ello, a no ser que la denuncia tenga un carácter muy complejo o sea muy técnica. Si el asunto es complicado o comprende problemas legales sumamente técnicos, lo mejor que podemos hacer es utilizar los servicios de un abogado para que nos ayude a presentar nuestro caso de una manera clara y convincente.

El despacho de las denuncias oficiales proporciona "pistas" eficientes para los que hacen sus negocios al modo PACA, según lo prueba la experiencia.

Capítulo 27

EL GARROTE

Acción disciplinaria

Los antiguos griegos empleaban un sistema sencillo y efectivo para no permitir que los indeseables intervinieran en sus deliberaciones. Se celebraban votaciones secretas para admitir a los solicitantes, y si se había depositado una sola bola negra contra ellos, no había admisión. Algunos clubs siguen usando todavía esa costumbre. Otro sistema, el "trato del silencio", se usa a veces con el mismo fin. La aplicación rígida de este procedimiento puede convertirse en un castigo terrible, como lo saben los que lo han visto emplear en el servicio militar.

A través de la historia la gente ha venido usando un sistema u otro para seleccionar a aquellas personas con las cuales quieren asociarse y para desterrar a otras.

En la Ley sobre los Artículos Agrícolas de Fácil Descomposición podemos encontrar una aplicación moderna de este proceder. La nueva fórmula se estableció, como todos sabemos, a petición de la industria de los productos del campo, y a causa de sus esfuerzos. Y sus autores hicieron de la PACA una ley que puede morder.

Reconociendo que la peor cosa que se le puede hacer a un hombre de negocios es sacarlo del negocio, se ocuparon aquéllos de que la PACA tuviera fuerza para negarle al transgresor el derecho a entrar en el negocio o para sacarlo del negocio suspendiendo o revocando su licencia.

La gran mayoría de la gente que interviene en la industria de los productos del campo es honrada y recta. Pero a veces se meten en la industria negociantes poco escrupulosos que promueven desavenencias donde había orden y disciplina, se conducen de una manera innoble con la competencia y realizan acciones que alcancen los linderos del fraude.

Para precaverse contra la acción de estos elementos, la Ley ordena, antes que nada, que todo comerciante a comisión, negociante o corredor que intervengan en transacciones inter-estatales o con otros países, estén provistos de una licencia profesional. Los que tratan de operar sin estar provistos de una licencia válida y efectiva son multados con 500 dólares por cada transgresión, y con 25 dólares por cada día que pasa sin que hayan arreglado su situación. En los casos de delito flagrante, los tribunales dan órdenes prohibitorias contra los transgresores impenitentes. A los transgresores que violan estas órdenes se les puede echar una multa mayor o condenarles a una pena de cárcel.

En segundo lugar, la ley dispone se castigue a las personas provistas de una licencia, pero que hacen mal uso de ella realizando una vez y otra operaciones poco honradas. En estos casos, el Departamento de Agricultura puede suspender o revocar la licencia del transgresor.

La diferencia que hay entre estos dos castigos es que las órdenes de "suspensión" tienen por lo general sólo una vigencia máxima de 90 días, mientras que las órdenes de "revocación" retiran con carácter indefinido el permiso para hacer negocios.

La licencia suspendida se reintegra automáticamente al terminar el período de suspensión, siempre que se hayan pagado los derechos del caso para que la licencia tenga efecto. Pero al terminar el período impuesto por una revocación, el transgresor debe solicitar una licencia nueva, la cual no se puede extender sino transcurrido como mínimo un período de un año desde la fecha de la imposición del castigo.

En dos casos especiales la suspensión de una licencia puede permanecer vigente por un período indefinido. La primera es cuando una persona a la que se le ha condenado al pago de una reparación no cumple la sentencia, o cuando esa misma persona deja de cumplir la orden recibida después de recurrir a los tribunales. El segundo es cuando una persona que tiene licencia no permite que le vean los libros cuando lo pide un representante de PACA. En este caso la suspensión sigue vigente en tanto no permita ese hombre que sus libros sean revisados.

Las penas que impone la ley no sólo pueden sacarle a un hombre del negocio, sino manchar también su reputación, ya que el reglamento dispone que se publiquen las órdenes de suspensión y revocación, como lo vamos a ver en el capítulo siguiente.

Estas penas son severas, y así lo reconoce el Departamento de Agricultura. Pero la acción disciplinaria sólo se emplea cuando un

transgresor ha cometido repetidas violaciones flagrantes; nunca se toma medida tan grave contra los que se ven metidos sencillamente en una disputa honrada.

También reconoce la industria de los productos del campo que las tales penas son muy severas. Pero los dirigentes de la industria están de acuerdo hoy —como estuvieron de acuerdo los autores de la Ley hace treinta años— en que son necesarias las penas efectivas para proteger a los muchos que "hacen sus negocios al modo PACA" de los pocos que no se atienen a la Ley y tratan de aprovecharse de los demás.

Y los que comercian de una manera legítima con los productos del campo también aprueban las tales disposiciones formando un sólido cuerpo de resistencia detrás de ellas, y negándose a negociar con las personas cuya licencia ha sido suspendida o revocada. Al hacer los negocios al modo PACA, están protegiéndose a sí mismos —esto es lo que han hecho en todas las épocas los hombres honrados— contra los elementos indeseables.

Capítulo 28

"¡MOSTRAD LA LUZ A LA GENTE!"

Publicación de los hechos

Un gran periodista dijo una vez: "¡Mostrad la luz a la gente, y ellos encontrarán el camino!"

Ese punto de vista ha recibido los honores de la aceptación por parte de la Ley sobre Artículos de Fácil Descomposición, por considerarlo esencial para "hacer los negocios al modo PACA". Nosotros publicamos todos los hechos, para que el hombre que está metido en el negocio de los productos del campo sepa lo que estamos haciendo y por qué lo estamos haciendo. Así ayudamos a la mayoría de los hombres que operan en nuestra industria a precaverse contra los que no están dispuestos a competir noblemente.

En los tres capítulos últimos de esta serie hemos expuesto la manera en que se suelen enderezar los problemas cuando alguien se descarría dentro de la industria. En el capítulo anterior hemos hablado de las medidas disciplinarias que a veces se imponen, suspendiendo o revocando la licencia cuando el transgresor se niega a cumplir la ley.

Cuando esto ocurre, naturalmente, al transgresor se le retira la licencia y queda privado del derecho a negociar con los productos del campo. Y, claro, es justo que los demás negociantes de la industria sepan lo que ocurre y puedan prevenirse contra él. Por consiguiente, cuando se suspende o revoca una licencia, resumimos los hechos que determinaron la imposición de tal medida y hacemos que los publique la prensa.

Claro que cuando el transgresor pone remedio al mal y recibe de nuevo su licencia, anunciamos inmediatamente por prensa el hecho, no sólo porque nobleza obliga, sino también para que los demás comerciantes sepan que se puede negociar de nuevo con él en el ramo de la industria de los productos del campo.

La inmensa mayoría de las notas que publicamos en la prensa se refieren a la suspensión de la licencia PACA de alguna persona que ha dejado de pagar una orden de reparación. Esta nota suele ir seguida de otra anunciando que se ha levantado la orden de suspensión que pesaba contra dicha persona por haber pagado la reparación. Si se diera el caso de haberse formulado más de una orden de pago de reparación contra una misma persona, entonces se haría un sumario de todas las órdenes. Este es un procedimiento iniciado recientemente por orden del grupo de conferencia de la industria PACA.

A veces expira la licencia de la PACA de un hombre cuando se está estudiando una denuncia presentada contra él. También se informa esto, y cuando se ha liquidado el pago de la reparación, informamos que el sujeto en cuestión está nuevamente en situación de ser admitido en el negocio.

Otro hecho que solemos dar a conocer con regularidad es el de no haberse aprobado la petición de licencia de un solicitante. La licencia se les niega a aquéllos que definitivamente están incapacitados para operar en el negocio de los productos del campo. Esta información sobre la denegación de licencias a ciertos solicitantes va unida a la que da cuenta de suspensiones y revocaciones de licencias.

Por sugerencia del grupo de conferencia de la industria se anuncia ahora el comienzo de otro tipo de acción. A veces se va a exigir que se hagan depósitos de seguridad antes de concederle la licencia a una persona o de autorizarla a trabajar en un puesto de responsabilidad para otra persona que tenga licencia. Cuando tal cosa sucede, publicamos en la prensa los nombres de las personas comprometidas y el importe de la cantidad depositada. Estos depósitos garantizan el pago hasta su valor publicado de toda orden de reparación que se dé mientras los depósitos tengan vigencia.

Los cambios rápidos y drásticos que constantemente se van produciendo en la industria de los productos del campo nos han movido a publicar en ocasiones artículos de otra clase. Solemos hacerlo, por ejemplo, cuando se origina una disputa por haberse dado una nueva situación dentro de la industria y se requiere nuestra ayuda para que demos una interpretación en tal circunstancia del modo en que PACA entendería el negocio. Cuando tomamos tal decisión, la resolución es de interés para toda la industria. Por consiguiente, explicamos en la prensa el caso con todo detalle, y qué interpretación le hemos dado a la Ley para su aplicación al mismo. Naturalmente, en tales ocasiones no solemos publicar los nombres de las personas comprendidas en la disputa.

Y, naturalmente, también solemos publicar otras informaciones sobre personas que operan en la industria y que pueden ser de interés para todos. Solemos informar, por ejemplo, cuándo se va a pronunciar sentencia en relación con casos planteados dentro de la industria. E informamos también sobre asuntos como el de las proposiciones que se hacen para enmendar artículos del reglamento PACA.

Capítulo 29

EL FIN ES EXACTAMENTE EL PRINCIPIO

Conclusión

La serie más famosa de todas las de béisbol que se juegan al año es la llamada Serie Mundial que tiene lugar todos los meses de octubre. Los que pierden siempre dicen lo mismo: "Veremos el año que viene". Y se ponen a hacer planes inmediatamente para el próximo campeonato. Nosotros no tenemos un calendario anual como los equipos de béisbol, pero es posible que publiquemos en el futuro otra serie de artículos PACA.

Lo que es seguro es que el fin de la Serie Mundial no significa el fin del deporte del béisbol. La actividad se desplaza entonces a la llamada "Liga de la Estufa Caliente", en la que se discute y se maldice por causa del béisbol mientras llega la hora de dar comienzo a la siguiente temporada. En una palabra, la Serie no tendría la importancia que tiene si no fuera por la atención y el interés que ponen en ella los aficionados todo el año.

Lo mismo podemos decir de esta serie de artículos publicados en relación con la PACA. Esta serie tiene por sí sola muy poca importancia si la comparamos con el asunto supremo de todas las actividades PACA. Lo que importa es la atención y la consideración que se prestan "al modo como PACA hace los negocios", es decir, en qué medida sus normas de conducta son seguidas por todos los que pertenecen a la industria.

Ningún hombre de negocios discretamente sensato podría decirse una mañana, al levantarse de la cama, que conoce las respuestas de todos los problemas que se producen en la industria agrícola, y que, por consiguiente, no necesita enterarse de lo que pasa en el mercado. De la misma manera, siempre se produce alguna cosa nueva en el campo de las actividades PACA. Y tiene que ser así, si ha de man-

tenerse PACA a la altura de la siempre cambiante y siempre creciente industria de los productos del campo.

Por consiguiente, y como una sugerencia que nos permitimos hacerles finalmente a los lectores de esta serie de artículos, les diremos que no dejen a PACA en un estante. Es conveniente que cada uno de ustedes se vaya familiarizando con las normas y reglamentos de la PACA. Apréndanse de memoria y empleen correctamente los términos y las definiciones del comercio. Hagan de modo que el operar a base de estos principios llegue a constituir una "segunda naturaleza" para ustedes.

Ayúdense ustedes a sí mismos y ayuden a la industria, haciendo sus negocios al modo PACA.



Precio: 0.30 Dls.
AG - 56